EPSI

ДОКЛАД

ОЦЕНКА НА ПАЗАРА НА СОЦИАЛНИ ФИНАНСИ В БЪЛГАРИЯ

По проект EPSI
Empowering partnerships
for social innovation

ФОНДАЦИЯ BCause

АВГУСТ 2025

Funded by the European Union

Съдържание

1. ЦЕЛИ НА ПРОЕКТА EPSI.....3

2. ВЪВЕДЕНИЕ 5

3. СЪСТОЯНИЕ НА СОЦИАЛНАТА ИКОНОМИКА И ПАЗАРА НА СОЦИАЛНИ ФИНАНСИ В БЪЛГАРИЯ.....6

4. ЦЕЛ НА ПРОУЧВАНЕТО – ЧАСТНО ФИНАНСИРАНЕ ЗА СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ 9

5. ЦЕЛЕВА ГРУПА И МЕТОДИ НА ПРОУЧВАНЕТО 10

6. ПРЕДСТАВЯНЕ НА ДАННИТЕ И АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ.....12

7. ОСНОВНИ ИЗВОДИ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕТО И ПРЕПОРЪКИ 22

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....24

Литература.....25

Настоящата публикация е финансирана от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техните автори и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или Европейската комисия.

1. ЦЕЛИ НА ПРОЕКТА EPSI

EPSI (Empowering Partnerships for Social Innovation) е международен проект, базиран на работата на 7 партньорски организации с изразен и допълващ се опит в програмите за подкрепа и развитие на различни бизнеси и насърчаването на социалното финансиране. В консорциума участват Фондация BCause, СИС Кредит и Фонд на фондовете от България, SOS Pusle и IBA Франция, Banca Etica, Италия и международната мрежа MicroFinance Center. Обединява ни желанието да подпомогнем развитието на ефективен пазар на социално финансиране в България. Проектът е финансиран от European Social Fund+ (ESF+) - Employment and Social Innovation (EaSI) strand и е с продължителност две години (2025 – 2027).

Представеното изследване е изготвено от българските партньори по проекта - Фондация BCause, SIS Credit и Фонд на Фондовете в България.

Проектът ще постигне целите си чрез създаване и тестване на нови подходи за финансиране на социални предприятия, базирани на комбинация от нефинансова и възстановима финансова подкрепа. Партньорите споделят мисията за активно гражданско общество и икономически растеж, който отчита социалното и екологичното въздействие. Социалните предприятия притежават голям потенциал да играят важна роля в тази мисия и представляват ключова целева група за партньорите по проекта в България.

По-конкретно, EPSI и работата на партньорските организации е насочена към постигането на следните цели:

1) повишаване на разбирането и знанията за финансиране със социалното въздействие сред инвеститорите в България;

2) изграждане на нагласи и умения за растеж сред предприятия със социално и екологично въздействие, за да се подобри готовността им за инвестиции чрез целенасочено развитие на капацитета им;

3) създаване на инвестиционна стратегия за нови финансови инструменти, съчетаващи финансови и нефинансови компоненти за подкрепа за публични/частни инвеститори;

4) пилотно внедряване на финансов инструмент за кредитиране на МСП;

5) проучване на възможностите за създаване на мрежа от бизнес ангели с въздействие;

6) принос за подобряване на регулаторната и подкрепяща рамка на българската екосистема за социално финансиране.

2. ВЪВЕДЕНИЕ

Докладът разглежда значението на социалната икономика в България и ролята ѝ за включване, устойчиво развитие и иновации от инвеститорска гледна точка. Представени са целите на проекта EPSI за въвеждане на нови финансови инструменти в подкрепа на социалните предприятия. Анализирано е състоянието на частното финансиране, включително основни бариери, мотивации и нагласи на инвеститорите. В заключение са формулирани изводи и препоръки за развитие на сектора и насърчаване на социалното въздействие чрез ефективни финансови инструменти.

За събирането на данни и анализ на частното финансиране за социални предприятия бе използвана смесена методология. Направен е кратък обзор на съществуващата правна и регулаторна рамка за социалната икономика и нейното финансиране в България, както и преглед на наличните официални бази данни. Същинската част на доклада се основава на качествени емпирични данни, събрани чрез интервюта. Проведени бяха 15 полуструктурирани интервюта с представители на различни типове инвеститори и финансиращи организации (банки, фондове за рисково финансиране, бизнес ангели, НПО и др.). Въпросите бяха групирани по теми, като структурата на интервютата позволяваше гъвкавост спрямо профила на всеки участник.

Благодарение на този комбиниран подход могат не само да се идентифицират бариерите и възможностите пред финансирането на социални предприятия, но и да се очертае по-широкият контекст на сектора в България.

3. СЪСТОЯНИЕ НА СОЦИАЛНАТА ИКОНОМИКА И ПАЗАРА НА СОЦИАЛНИ ФИНАНСИ В БЪЛГАРИЯ

Социалната икономика се утвърждава като ключов елемент от съвременния икономически модел на Европейския съюз, предлагайки устойчиви решения на наболели обществени проблеми като социално изключване, безработица сред уязвими групи и екологични предизвикателства (*European Commission, 2021*). В България социалните предприятия, макар и с нарастваща роля, често се сблъскват със значително предизвикателство – достъпа до адекватно и устойчиво финансиране. Недостатъчното публично финансиране за предприятия със социално и екологично въздействие и липсата на "инвестиционна готовност" на самите предприятия възпрепятстват техния растеж и мащабиране на социалното им въздействие.

1.1. Дефиниция на социално предприятие

Ключов момент в развитието на сектора е приемането на **Закона за предприятията на социалната и солидарна икономика (ЗПССИ)** през 2019 г. (Народно събрание на Република България, 2019). Той въвежда ясна правна рамка и дефинира социалното предприятие като субект, който:

- **Преследва социална цел с измеримо въздействие:** Основната му мисия е решаването на конкретен социален или екологичен проблем.
- **Реинвестира по-голямата част от печалбата:** Най-малко 50% от печалбата се реинвестира обратно в дейността за постигане на социалната цел.
- **Управлява се демократично и прозрачно:** Често включва служителите или други заинтересовани страни в процеса на вземане на решения.

Тези характеристики разграничават социалните предприятия както от традиционния бизнес, фокусиран върху максимизиране на печалбата, така и от неправителствените организации (НПО), които разчитат предимно на дарения.

1.2. Брой социални предприятия

Екосистемата на социалното предприемачество в България е динамична, но все още фрагментирана. Официалните данни за общия брой на социалните предприятия в България варират между 150 до повече от 4000 организации. По данни на НСИ 4391 организации са се самоопределили като „социално предприятие“ (*НСИ, 2023*), докато признатите от Министерството на труда и социалната политика (МТСП) и вписани в Националния регистър на социалните предприятия са над 150 организации към средата на 2025 г. (*МТСП, 2025*). Те са активни в сфери като предоставяне на социални услуги, трудова интеграция, екология, образование и занаяти.

Наличните бази данни предоставят известна информация за социалните предприятия в България, за техния размер, предпочитани правни форми, стопански отрасъл и целево социално въздействие. Тази информация обаче е непълна и непредставителна за цялата сфера на социалните предприятия, а официалният сайт, на който е качен регистърът, е труден за работа и не позволява лесното боравене и обработване на наличните данни.

2. Публично финансиране: Гръбнакът на системата

Публичното финансиране, основно от европейски фондове, остава най-значимият източник на средства за българските социални предприятия.

2.1. Програма "Развитие на човешките ресурси" (ПРЧР) 2021-2027

Това е основният инструмент за грантово финансиране. В рамките на програмния период са предвидени значителни средства за подкрепа на социалната икономика.

- **Бюджет:** Според официални данни от МТСП по програмата са заделени около 44 млн. лв. за насърчаване на социалното предприемачество и социални иновации (*МТСП, 2024*).
- **Конкретни мерки:** Отворена в момента е първа процедура "Насърчаване на социалната икономика на местно и регионално ниво" с бюджет от 27 млн. лв.,

насочена към общини, НПО и съществуващи социални предприятия. Финансирането ще покрива разходи за създаване на нови работни места за лица от уязвими групи, закупуване на оборудване, обучения и маркетинг.

2.2. "Фонд мениджър на финансови инструменти в България" (ФМФИБ)

ФМФИБ играе ролята на мост между публичния, частния ресурс и пазара, като ресурса достига до пазара чрез финансови посредници. Финансовият инструмент „Микрокредитиране със споделен риск“, който се предоставя от финансовите посредници “СиС кредит”, Микрофонд и Първа Инвестиционна Банка, може да отпусне до 25 000 евро заем на социални предприятия с преференциални условия по отношение на лихвата и периода за погасяване на кредита. Другият инструмент „Портфейлна гаранция с таван на загубите за микрокредитиране“ се изпълнява чрез Уникредит и ББР Микрофинансиране и може да отпусне до 50 000 евро заем на социални предприятия. До края на 2023 г са предоставени 962 кредита на 893 крайни получатели. Общият размер на портфейла към 31.12.2023г. е 35 млн. лв, от които 21.7 млн лв. са публичен ресурс. Средният размер на микрокредит е 37 хил.лв. 30% от сключените договори за микрокредит са с представители на уязвими групи (безработни над 6 месеца, младежи до 29-годишна възраст, хора с увреждания). (*ФМФИБ, 2025*).

2.3. Национални програми

- **Министерство на труда и социалната политика (МТСП):** Чрез Националните планове за действие по заетостта се предлагат програми за субсидирана заетост, които са достъпни и за социални предприятия (*МТСП, 2025*).
- **Агенция за хората с увреждания (АХУ):** Предоставя целево финансиране за проекти на специализирани предприятия и кооперации, които наемат хора с увреждания, покривайки разходи за рехабилитация, адаптиране на работни места и др. (*АХУ, 2025*).

4. ЦЕЛ НА ПРОУЧВАНЕТО – ЧАСТНО ФИНАНСИРАНЕ ЗА СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Докато за публичното финансиране може да се намери общодостъпна и конкретна информация, то за частното финансиране на социални предприятия липсва такава. Това е и предметът на настоящето изследване - да се проучат нагласите и разбирането на различни групи инвеститори по отношение на социалната икономика като цяло, както и специфично към предизвикателствата, свързани с предоставянето на финансова подкрепа и инвестиции на социални предприятия. Също така се цели да бъде събрана информация по отношение готовността за предоставянето на такъв тип инвестиции и дали към момента инвеститорите предоставят финансиране на социални предприятия посредством различни инструменти.

5. ЦЕЛЕВА ГРУПА И МЕТОДИ НА ПРОУЧВАНЕТО

1. Целева група

В целевата група на проучването попадат различни източници на частно финансиране, като целта е да се обхване възможно повече видове инвеститори, които използват различни по вид и размер финансови инструменти – банки, финансови институции, фондове, предоставящи рисково финансиране (VC – Venture Capital), ангелски инвеститори и друг тип институции, предлагащи финансиране. Проведени са 15 интервюта с представители на 15 различни организации както следва:

1. 3 банки
2. 1 финансова институция
3. 1 бизнес ангелска мрежа
4. 2 бизнес ангела
5. 6 фонда за рискови инвестиции
6. 2 неправителствени организации

2. Методи на проучването

Използвани са полуструктурирани интервюта, наричани също „качествени изследователски интервюта“ (*King, 2004*). Всяко интервю следва списък с въпроси, групирани според предварително установените теми, като е предвидено да има възможност за вариации в отделните интервюта (*Приложение 1*). Отчитайки факта, че разговорите с различните участници се съобразяват с техния произход, натрупан опит, според специфичните им роли в организациите, в които работят, и личните им възгледи като инвеститори, в хода на интервюто някои въпроси се пропускат, като редът на въпросите може да варира. От друга страна, понякога са необходими допълнителни въпроси, за да се изследват по-пълноценно разнообразните аспекти на предоставяното финансиране, както и на опита на различните участници в изследването. За да се ползват данните, интервютата са записани със съгласието на респондента (*Saunders et. al., 2009*).

С полуструктурираните интервюта се натрупват данни за процеси, които не са видими на повърхността: как представителите на целевите групи възприемат социалните предприятия и до каква степен е развито социалното финансиране в България. Респондентите говорят подробно и задълбочено за предизвикателствата пред финансирането на социални предприятия, като някои от тях правят паралели със ситуацията в други държави и се позовават на международен практически опит и знание за финансови инструменти и подходи за насърчаване на социалната икономика извън България, както и дискутират посоките за подобряване на ситуацията в страната. Също толкова важен е фактът, че повечето хора обичат да споделят за работата си - за да идентифицират различни проблеми или да предлагат идеи за усъвършенстване - но рядко имат възможност да го правят със заинтересовани външни лица (*Cassell and Symon, 2004*).

6. ПРЕДСТАВЯНЕ НА ДАННИТЕ И АНАЛИЗ НА РЕЗУЛТАТИТЕ

В следващата част от доклада ще бъдат представени данните, събрани от полу структурираните интервюта и ще бъде направен анализ, който позволява да се формулират изводи и препоръки за състоянието на пазара на социални финанси в България.

1. Профил на организацията и опит във финансиране на социални предприятия

a. Профил на организацията

Първата група въпроси разглежда профила на организацията и опита ѝ по отношение на инвестирането и финансирането на социални предприятия, както и ролята, която заема представителят, включил се в интервюто.

Всеки един респондентите е или изпълнителен директор/управляващ партньор, или е на висша ръководна позиция в организацията с достатъчно познание за нейната работа и предоставяните инструменти за финансиране. Съответно – ангел инвеститорите споделят какви са техните подбуди да станат инвеститори. Всеки един от участниците много добре дефинира обхвата на работа на своята организация, като прави впечатление, че всеки един от представителите на фондовете споделя какъв точно е мандатът, който фондът има, в какви компании и на какъв етап от тяхното развитие инвестира.

b. опит във финансиране на социални предприятия

Както става ясно в началото на доклада, по отношение на публичното финансиране е достъпна информация за конкретни мерки и инициативи, подпомагащи развитието на социални предприятия и други елементи от социалната икономика, но почти липсва информация за наличието и достъпа до частно финансиране.

На въпрос дали техните организации се занимават със социално финансиране или с инвестиции в социални предприятия и от колко време, повече от половината

респонденти (8 от 15) питат каква е дефиницията за социално предприятие, за да могат да отговорят дали техните организации финансират подобни начинания. Това включва както представители на фондовете за рискови инвестиции, така и представителите на банките и бизнес ангелите.

Представителни цитати	(запис на полуструктурирани интервюта с представители на организациите)
Опит със социално финансиране	- Предс. Инвестиционенен фонд 1 – „Ако трябва да съм честен, не съм напълно наясно с дефинициите и ще ми бъде полезно ти да обясниш как денифирате „социално предприятие“, за да мога да отговоря.” - Предс. Банка 1 – „Зависи каква дефиниция влагате в социално предприятие, това ще определи и моят отговор.“ - Предс. Бизнес ангели 1 – „Какво означава социална инвестиция? Как определяте кое предприятие е социално?“

Три от инвестиционните фондове директно заявяват, че имат мандат, който следват и трябва да задоволят изискванията на техните инвеститори, които търсят икономическа възвръщаемост и печалба, затова работа им е подчинена на това. Ако някоя от компаниите, в които инвестират отговаря на критериите за възвръщаемост, растеж и едновременно с това има и някакъв социален ефект – това е добре дошло, но основният им фокус е върху финансовата възвръщаемост. Двама от представителите (Фонд 2 и 3) споделят аналогични коментари *„Ако мандатът ни беше да инвестираме в социални предприятия, щяхме да се фокусираме върху такива, всичко зависи от мандата ни и кой предоставя средствата, които управляваме.*“.

След като е обсъдена дефиницията за социални предприятия, представителите на организациите споделят и могат да назоват компании, в които са инвестирали или подкрепили финансово, но това е чак след като бъде зададена такава дефиниция. Един от представителите на банка (Банка 2) споделя, че подобен тип организации са много малка бройка в техния портфейл и като цяло изискват много голям обем от работа и администрация, докато сумите, които се отпускат, са сравнително малки. Представител на Фонд 5 споделя приблизително подобен коментар „Финансовите резултати са измерими и много лесни за показване, докато социалният ефект е много трудно измерим. Той е качествен и това изисква много голям човешки ресурс и време, за да бъде измерен и винаги ще зависи от методологията, която е използвана“.

Интересно е да се отбележи, че представителят на Фонд 4, който в представянето си споделя, че фондът търси и социален ефект от направените инвестиции, споделя, че на първо място е финансовата устойчивост и възможност за възвръщаемост и печалба и след това се трябва да има и социален ефект - „Ние търсим финансова възвръщаемост за фонда, като не правим компромис с това, освен финансовата възвръщаемост търсим и положително въздействие от нашите инвестиции“.

С изключение на един от бизнес ангелите, никой не знае каква е дефиницията за социално предприятие според Закона за предприятията на социалната и солидарна икономика приет през 2019 година. Съответният бизнес ангел, който се определя като човек, инвестиращ отговорно, директно влиза в дискусия по отношение на това как се измерва добавената стойност и спецификите на социалните инвестиции. Подобно впечатление правят и представителите на неправителствените организации, които добре разбират какви са особеностите при социалните предприятия. Самите неправителствени организации по-скоро не предоставят системно финансиране или финансирането, което предоставят, е в ограничени размери и под формата на грантове или друг вид насърчителна подкрепа.

На база на споделеното могат да се направят следните изводи:

- организациите и инвеститорите, предоставящи финансова подкрепа, нямат достатъчно добро разбиране какво представлява социалната икономика и какви са характеристиките на участниците в нея;
- фондовете за рисков капитал следват зададен инвестиционен мандат, в основата на който е финансовата възвръщаемост, а социалният ефект от дадена инвестиция е труден за измерване и не е задължителен, но е допълнителен бонус
- банковите институции споделят, че финансират социални предприятия, но те първо трябва да отговарят на всички останали критерии, както всяко друго предприятие, и нямат продукти, които да са направени специално за такъв тип предприятия.
- финансират се предимно проекти с позитивно екологично въздействие, които се отчитат като социално финансиране.

2. Социално въздействие и неговото измерване

В България измерването на социалното въздействие на предприятията все още не е систематизирано и широко разпространено, но интересът към темата нараства, особено сред социалните предприятия и организации с нестопанска цел. В повечето случаи оценката на социалното въздействие се извършва по проектен принцип – основно в рамките на финансирани програми от ЕС или частни донори, които изискват отчетност чрез индикатори за резултат и въздействие. Все още липсва единна национална методология или рамка за измерване на социално въздействие, въпреки че в някои политики и стратегически документи, като Националната концепция за социална икономика, се споменава нуждата от такъв подход. В практиката някои по-активни социални предприятия като Wooden Spoon или Harmonica се сетифицират като "B Corp.", ставайки част от международно призната мрежа от компании, които са устойчиви и имат социален ефект или използват международни модели като Theory of Change или Social Return on Investment (SROI), но често с външна помощ. Това създава предпоставки за бъдещо развитие на капацитет и инструменти за по-обективно и прозрачно измерване на социалното въздействие у нас.

Втората група от въпроси е насочена към измерването на социалното въздействие от инвестициите или предоставеното финансиране и дали организациите, които попадат в обхвата на проучването, използват конкретни метрики или рамки за неговата оценка. Като допълнителен въпрос се разглежда дали участниците са запознати със съществуващи методи за оценка, в случай че не прилагат такива в своите организации.

Краткият отговор е, че инвеститорите и финансовите институции няма разработени метрики и стандарти, по които да оценяват социалното въздействие на компаниите, които подкрепят. Единствено изключение прави Фонд 4, който вече е споменал, че търси и социален ефект, и един от бизнес ангелите, който подхожда систематично към оценка на социалния ефект. Всички останали споделят, че *„нямаме конкретни метрики, които да измерваме"*. На база на своя *„усет"*, както споделя представителя на Фонд 1, взимат предвид фактори, които могат да бъдат свързани с положителното въздействие от продуктите или услугите, предлагани от дадено предприятие. Всички фондове без Фонд 4 споделят, че все пак при докладване на дадени ключови индикатори от техните инвестиции биха могли да се разглеждат като социално насочени

такива. Например: брой жени, управляващи предприятия, новосъздадени работни места, предприятия, работещи в кръговата икономика и други подобни. Събирането на такава информация обаче е продиктувано от отчетните нужди, наложени от инвеститорите.

Другите двама представителите на ангелската мрежа споделят, че би било полезно да се направи обучение на техните членове по отношение на методите, които могат да използват, за да определят социалния ефект от дадена инвестиция. Подобен коментар прави и представителя на Фонд 1. Представителите на банковите институции споделят, че за тях по-скоро това би утежнило процеса.

На база на казаното може да бъден направен извод, че наличието на систематизиран подход и материали за оценка на социалното въздействие на социални предприятия може да бъде полезно за част от организациите, предоставящи финансиране. Тези материали могат да бъдат комбинирани с практично обучение по темата. От една страна, инвеститорите твърдят, че биха правили такъв тип анализи, ако им бъдат изискани за отчетна дейност, но от друга страна, проявяват интерес, защото такъв тип инструменти могат да им дадат допълнителна перспектива по отношение на оценка на инвестициите, които правят.

3. Мотиви за инвестиране в социални предприятия

По отношение на мотивите за инвестиране в социални предприятия има няколко интересни аспекта, които си заслужава да бъдат отбелязани. Представителят на Бизнес ангели 1 споделя, че дори другите бизнес ангели да имат интерес към това да инвестират в социални компании, то „броят на стартъпи и компании, които могат да скалират, е толкова малък, че не може да подбираме прекалено много“. От друга страна, професионалните инвеститори в лицето на фондовете за рисков капитал споделят, че те се подчиняват на волята на своите инвеститори и ако те търсят социален ефект, то и фондовете ще го търсят. Същото важи и за банките и институционалните инвеститори – ако бъдат задължени или има изискване към тях, то те ще търсят такива инвестиции. В противен случай водеща е възвръщаемостта, а социалният ефект е бонус, който обаче не е задължителен.

4. Предизвикателства и препятствия при инвестиране в социални предприятия

Много социални предприятия в България срещат трудности при привличането на инвестиции поради ниска степен на инвестиционна готовност и ограничено разбиране от страна на традиционните инвеститори. Според проучване на Европейската комисия (Mapping Study of Social Enterprises and their Eco-systems in Europe, 2020), значителна част от българските социални предприятия функционират в неформална среда, с ограничен капацитет за бизнес планиране, финансово управление и юридическа подготовка, което ги прави рискови и трудни за оценка от потенциални инвеститори. Същевременно, повечето традиционни инвеститори в страната фокусират вниманието си върху краткосрочна финансова възвръщаемост и не разполагат с инструменти за оценка на социалната и екологична стойност. Липсата на разбиране за концепции като „възвръщаемост със социално въздействие“ (impact return) води до подценяване на потенциала на социалните предприятия. Това създава порочен кръг – социалните предприятия не могат да покажат голяма възвращаемост на инвестициите, а инвеститорите не могат да разпознаят или измерят социалното въздействие.

В нашето проучване бизнес ангелите отново подчертават малкия брой на социални предприятия, които могат да скалират. Основните притеснения и рискове са, че предприятията са „Ограничени от своя бизнес модел по отношение на това колко могат да пораснат.“ според Бизнес ангел 1. Бизнес ангел 2 добавя, че „преследването на финансова възвръщаемост и социален ефект прави нещата за самия бизнес много по-сложни, а това води и до рискове“.

От своя страна представителите на банките и финансовата институции споделят, че основният риск пред подобен тип предприятия е невъзможността да върнат отпуснатото им кредитно финансиране поради бизнес модела, който следват и ниските печалби, които залагат. Друг риск е „липсата на обезпечение или възможността на основателите да бъдат съдлъжници по кредитите“. Според банките често социалните предприятия нямат собственост и не могат да покрият изискванията за обезщетение, като това важи и за техните основатели. Друг интересен проблем, който се споменава, е това, че социалните предприятия привличат в своите структури на управление

известни личности, които да популяризират тяхната дейност. Това може да затрудни процедурите по KYC, както и определяне на действителните собственици на дадено социално предприятие. според Това може да е още една причина, която да не позволи отпускането на финансиране на подобна институция (Представител на банка 1).

Всичките фондове за рисков капитал споделят, че основното предизвикателство е скалируемостта. Представител на Фонд 4 споделя „Компаниите се фокусират прекалено много върху социалния ефект и забравят за нуждата от скалиране и излизане на международни пазари“. От своя страна представител на Фонд 2 споделя, че „Бизнес моделът на подобен тип компании им пречи да растат, те продават своите продукти и услуги на малка група от хора с не достатъчно голяма надценка“.

Можем да направим изводи, че основните рискове при финансирането на социални предприятия са в няколко насоки:

- По-труден бизнес модел за скалиране - съчетанието на положителен социален ефект и финансова възвръщаемост прави скалирането трудно;
- Основателите често се фокусират върху социалния елемент, като продават своите продукти и услуги на ограничен брой клиенти с по-малки надценки. Това води до по-малка възвръщаемост и по-дълъг период на инвестицията;
- По отношение на кредитното финансиране съществуват пречки, свързани с наличието на обезпечение от самото дружество или такова, предоставено от основателите. Банките също така оценяват финансовите модели като не толкова устойчиви заради ниския марж и скалируемостта.
- Сложна правна структура или публични лица в органите на управление може да доведе до административни трудности при отпускането на финансиране.

5. Финансови инструменти за социално финансиране и подкрепящи структури

Като цяло участниците в интервютата споделят, че организациите, които представляват, нямат специфичен финансов инструмент, предвиден за подкрепа на социални предприятия. Изключение е бизнес ангелът, който инвестира в

подобен тип предприятия, както и фондът, който се определя като търсещ импакт.

Част от участниците споделят финансови инструменти и мерки, които са виждали да се прилагат в различни други държави. Споменават следните инструменти:

- Грантово финансиране;
- Финансиране посредством проекти и европейски програми;
- Гаранционни схеми на финансиране;
- Възвръщаеми грантове;
- Микс между грант и заем или микс между грант и дялова инвестиция;
- Заеми с облекчени условия по отношение на лихва, обезпечение и срок на погасяване;

80% от интервюираните (12 от 15) споделят, че в началната фаза най-често е нужен грант, за да може социалното предприятие да стартира и да достигне до първите си клиенти. В тази фаза компаниите са изключително рискови и най-често няма кой да ги подкрепи. Всички представители на банките споделят, че биха очаквали при финансов инструмент, свързан с кредитно финансиране на подобен тип предприятия, да има гаранция за покриване на риска в размер между 70 и 80%. Много показателно е и мнението на представител на фонд 2:

Представителни цитати	(запис на полуструктурирани интервюта с представители на организациите)
Финансови инструменти за социални предприятия	- Предс. Инвестиционенен фонд 2 – „Трябва да има частично грант, защото първите стъпки по валидиране на продукта и пазара са най-рискови и няма как да се търси възвръщаемост в тази фаза, просто тя е много рискова. След валидация идва ред на подходящия вид капитал, който трябва да е по-търпелив капитал, защото често социалните предприятия не могат да върнат капитал с възвръщаемост след четири или пет години. Нали на тях им трябва повече време, което значи, че и финансовият инструмент трябва да отговаря на това. В случая на инвестиционен фонд – мандатът му трябва да е значително по-дълъг с очаквания за по-малка възвръщаемост. Тоест ти имаш мандат, че ще инвестираш в социални предприятия и съответно си окей на десет процента годишна възвръщаемост.“

Изказването е много показателно, защото засяга три много ключови елемента – стартирането на социално предприятие е много рисково и финансовите инструменти трябва да предвиждат по-ниска възвръщаемост, както и по-дълъг период за връщане на инвестицията или предоставеното финансиране.

Интересно е да се отбележи, че респондентите от банките споделят за гарантирането на риска, което търсят. Представителят на финансовата институция, както и всички бизнес ангели и двама от представителите на фондовете споделят, че инструмент, който може да насърчи самите инвеститори, особено частните, е ако има данъчни облекчения за направените инвестиции или ако държавата гарантира част от риска, поет от ангел инвеститорите, инвестиращи в социални предприятия. Такава практика съществува в други страни, например, във Великобритания.

Всеки един от интервюираните споделя, че под някаква форма е нужна и нефинансова подкрепа, основно менторска и експертна, най-вече що се отнася до бизнес частта на тези начинания. Всеки един от участниците е съгласен, че трябва да се отделя специално внимание на търговската част, финансовия модел и как да се създава стойност не само за потребителите, но и за клиентите. Участниците споделят за съществуването на акселераторски програми, като Център Ринкър на Фондация BCause, както и други инициативи, но са съгласни помежду си, че подкрепата не е достатъчна.

6. ПОЛИТИЧЕСКА СРЕДА И РЕГУЛАТОРНА РАМКА

По отношение на регулаторната рамка и участието на държавата част от препоръките на участниците се припокриват с тези, направени за финансовите инструменти. Един от бизнес ангелите предлага държавата да има делегиран бюджет, който да покрие разходите на социални предприятия за обучения, менторска и експертна подкрепа. „Социалните предприятия не могат да си позволят достъп до най-добрите експерти, било то счетоводители, адвокати или хора, помагащи им с бизнес стратегията. Ако има заделен бюджет на национално ниво, това ще им помогне да повишат конкурентоспособността си.“ (Бизнес ангел 1).

Представителят на финансовата институция прави обобщение на вече споменатите рискове пред социалните предприятия и споделя, че държавата трябва да играе ключова роля в предоставянето на ресурс, който посредством ФМФИБ или Българската банка за развитие (ББР) да достигне до фонд мениджъри със специфичен мандат или търговски банки, които да предоставят финансиране с облекчени условия. Подобно е и мнението на представителите на Фонд 2 и 3, че държавата трябва да играе активна роля в предоставянето на финансов ресурс, който да бъде специфично за насърчаване на финансиране на социални предприятия, с конкретен мандат и изисквания. По този начин ще се насърчат инвестиции, които иначе биха били много рискови за частни играчи.

7. ОСНОВНИ ИЗВОДИ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕТО И ПРЕПОРЪКИ

Вследствие на анализа на представените данни от провеждането на интервюта с различни видове инвеститори и организации, предоставящи финансиране, могат да бъдат направени следните препоръки и изводи:

- Финансиращите организации и институции нямат единно разбиране за това какво представлява социалната икономика и кои организации могат да бъдат дефинирани като такива;
- Финансиращите организации споделят, че измерването на социалното въздействие на дадена организация е сложно. Необходим е значителен човешки ресурс и методология, за да се направи надеждна оценка;
- Фондовете за рисков капитал следват инвестиционен мандат, зададен от техните инвеститори, който е водещ при вземането на решения и при който се търси максимална финансова възвръщаемост на инвестициите;
- Повечето от инвеститорите биха искали да разполагат с лесен наръчник и/или критерии за оценка на социалното въздействие, както и практическо обучение, което да им помогне да развият нужните компетенции.
- Организациите предоставят финансиране, като следват заложените им цели, които в повечето пъти са свързани с финансова възвръщаемост. Следователно, социалните предприятия трябва да могат да покажат, че ще генерират достатъчна възвръщаемост, за да получат финансова подкрепа;
- Липсват инвеститори, които са готови да приемат по-ниска или отложена във времето възвръщаемост характерна за социалните предприятия;
- Основните предизвикателства, които инвеститорите виждат, са свързани с неустойчиви финансови модели, ниска възвръщаемост, трудности при скалиране, липса на обезпечения и сложна управленска структура;
- Инвеститорите нямат специфични инструменти за подкрепа на социални предприятия, но познават добри практики от други страни и предприемачески екосистеми;

- Инвеститорите споделят за нуждата от нефинансова подкрепа за развитие на капацитета: менторство и експертни консултации, които да подпомогнат социалните предприемачи в развитието на устойчиви бизнес модели;
- Подкрепа от държавата, изразяваща се в гаранции на риска или данъчни облекчения, може да стимулира инвестициите в социални предприятия;
- Ресурс, предоставен от държавата чрез ФМФИБ или ББР с конкретен мандат за подкрепа на социални предприятия, може да играе ключова роля в насърчаването на подобрени инвестиции, намаляването на риска за частни инвеститори и създаването на подходящи финансови инструменти.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Социалните предприятия в България функционират в среда, която постепенно се развива, но остава слабо наситена откъм специализирани финансови инструменти. Понастоящем достъпът до финансиране е ограничен, като значителна част от средствата идват от европейски програми, донори и пилотни инициативи. Налице е все още ограничена култура на социално инвестиране и липса на пазар за инструменти, съчетаващи финансова и нефинансова подкрепа. Въпреки това се открояват добри практики от инициативи като тези на Фонда на фондовете, SIS Credit, както и дейността на организации като BCause, които развиват програми с потенциал за устойчиво въздействие.

Основните предизвикателства пред инвеститорите включват липсата на инвестиционна готовност сред социалните предприемачи, ограничено познаване на модела за измерване на въздействие и отсъствието на нормативни и финансови стимули за инвестиране в сектора. Това обуславя необходимостта от допълнителни усилия в посока обучение, изграждане на капацитет и развитие на хибридни инструменти, които да съответстват на нуждите на социалните предприятия.

Необходима е целенасочена работа за изграждане на пазар за социално финансиране в България – чрез пилотиране на иновативни инструменти, въвеждане на ясни механизми за оценка на въздействието и създаване на устойчива връзка между инвеститори, предприемачи и публични институции. Само чрез такава интегрирана подкрепа секторът може да се развие и да реализира своя потенциал за социална промяна.

Литература

1. Агенция за хората с увреждания (АХУ) (2025). *Национални програми за заетост и обучение на хора с увреждания*. [Online]. Available at: https://ahu.mlsp.government.bg/ (Accessed: 4 August 2025).
2. Министерство на труда и социалната политика (МТСП) (2024). *Програма "Развитие на човешките ресурси" 2021-2027*. [Online]. Available at: https://www.eufunds.bg/bg/oprdhr (Accessed: 4 August 2025).
3. Министерство на труда и социалната политика (МТСП) (2025). *Национален регистър на социалните предприятия*. [Online]. Available at: https://seconomy.mlsp.government.bg/ (Accessed: 4 August 2025).
4. Министерство на труда и социалната политика (МТСП) (2025). *Национални планове за действие по заетостта*. [Online]. Available at: https://www.mlsp.government.bg/ (Accessed: 4 August 2025).
5. Народно събрание на Република България (2019). *Закон за предприятията на социалната и солидарна икономика*. Обн. ДВ. бр.11 от 7 февруари 2019г.
6. Национален статистически институт (НСИ) (2023). *Неправителствени организации в Република България през 2022 година*. [Online]. Available at: https://www.nsi.bg/bg/izdaniya/nsi-tematichni-izdaniya/nepravitelstveni-organizacii-v-republika-balgariya-2022 (Accessed: 4 August 2025).
7. Фонд мениджър на финансови инструменти в България (ФМФИБ) (2025). chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.fmfib.bg/media/analysis/Analiz_rezultati_i_efekti_izpylnenie_FI_2014_2020_fmfib.pdf (Accessed: 4 August 2025).
8. Cassell, C, and Symon, G. (2004) *Essential Guide to Qualitative Methods in Organizational Research, p. 21.* Sage Publications Ltd.
9. European Commission (2020) *Mapping Social Enterprises and their Eco-systems in Europe*. Brussels: European Commission.
10. European Commission (2021). *Building an economy that works for people: an action plan for the social economy*. [Online]. Available at: https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8424 (Accessed: 4 August 2025).
11. King, N. (2004) “Using interviews in qualitative research”, in C. Cassell and G. Symon (eds) *Essential Guide to Qualitative Methods in Organizational Research*. London: Sage. pp. 11–22.
12. Saunders, M.; Lewis, P. and Thornhill, A. (2009) *Research Methods for Business Students. 5th Edition*. Harlow: FT Prentice Hall.