EPSI

РЪКОВОДСТВО ЗА СОЦИАЛНИ ИНВЕСТИЦИИ

По проект EPSI
Empowering partnerships
for social innovation

ФОНДАЦИЯ BCause

НОЕМВРИ 2025

Funded by the European Union

Съдържание

РЕЧНИК.....3

Въведение: пътеводител за инвеститора в социалната икономика.....5

1. Цели на проекта EPSI.....7

2. Въведение в социалната икономика.....8

3. Определения за социално предприятие.....9

4. Позитиви от инвестиции в социалните предприятия.....13

5. Особености пред социалните предприятия, с които инвеститорите трябва да са наясно 17

6. Налично публично и частно финансиране за социални предприятия в България.....21

7. Измерване на социалния ефект – ръководство за инвеститори.....25

8. Съществуващи инструменти за социално финансиране в Европа.....35

9. Заключение.....36

Литература.....37

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.

РЕЧНИК

- **БВП (GDP):** Брутен вътрешен продукт.
- **БФП:** Безвъзмездна финансова помощ (грант).
- **Дю дилиджънс (Due Diligence):** Процес на задълбочен анализ и проучване на предприятие от страна на инвеститора преди вземане на инвестиционно решение.
- **ЗПССИ:** Закон за предприятията на социалната и солидарна икономика – основната правна рамка в България, приета през 2019 г., която регулира статута на социалните предприятия.
- **ЕК (EC):** Европейска комисия.
- **ЕС (EU):** Европейски съюз.
- **EPSI (Empowering Partnerships for Social Innovation):** Международен проект, финансиран от ЕС, целящ развитието на ефективен пазар на социално финансиране в България чрез партньорство между организации от България, Франция и Италия.
- **EuSEF:** Европейски фондове за социално предприемачество.
- **Impact Investing (Инвестиции с въздействие):** Инвестиционен подход, при който се търси генериране както на финансова възвръщаемост, така и на измеримо социално или екологично въздействие.
- **Impact Washing:** Рискът предприятие да представя преувеличени или неверни данни за своето социално въздействие с маркетингова цел, без реално покритие.
- **IMP (Impact Management Project):** Глобален стандарт за управление и измерване на въздействието, базиран на пет измерения: Какво, Кой, Колко, Принос и Риск.
- **IRIS+:** Стандартизирана система и библиотека с метрики за измерване на социалното въздействие, разработена от GIIN.
- **GIIN (Global Impact Investing Network):** Глобална мрежа за инвестиции със социално въздействие.
- **МСП (SME):** Микро, малки и средни предприятия.
- **МТСП:** Министерство на труда и социалната политика.
- **НПО:** Неправителствена организация.
- **ПВУ:** Национален план за възстановяване и устойчивост.

- **ПРЧР:** Програма "Развитие на човешките ресурси" (2021-2027) – основен инструмент за грантово финансиране на социалната икономика в България.
- **SROI (Social Return on Investment):** Социална възвръщаемост на инвестициите – метод за монетизиране на социалната стойност, който изчислява съотношението между инвестираните средства и създадената социална полза.
- **ToC (Theory of Change):** Теория на промяната – стратегическа карта, описваща причинно-следствената връзка между ресурсите, дейностите и крайния желан социален ефект.
- **ФМФИБ:** "Фонд мениджър на финансови инструменти в България" ЕАД (Фонд на фондовете) – институция, управляваща финансови инструменти с публичен ресурс.

Въведение: пътеводител за инвеститора в социалната икономика

За много частни инвеститори – фондове за рисков капитал, бизнес ангели и банкови институции – навлизането в социалната икономика все още представлява предизвикателство. Липсата на единни дефиниции, трудността при измерването на нематериалните активи (като социалното въздействие) и специфичните рискови профили на социалните предприятия често действат като бариера пред капитала.

Настоящото **Ръководство за социални инвестиции**, разработено от **Фондация BCause** в рамките на проект EPSI, има за цел да премахне тези бариери. То не е просто теоретичен обзор, а практически инструмент, създаден да подпомогне инвеститорите в процеса на вземане на решения.

Какви са ползите за Вас като инвеститор от този доклад?

1. **Ясна навигация в терминологията и правната рамка:** Ще разберете какво точно отличава социалното предприятие от традиционния бизнес и НПО сектора в контекста на българското и европейското законодателство, което е критично за правилната оценка на регулаторния риск.
2. **Инструментариум за Due Diligence:** Докладът предлага конкретни матрици и въпросници (Scorecards), базирани на световни стандарти като Теория на промяната (ToC) и системата IRIS+. Те ще Ви помогнат да отсеете "добрите намерения" от реалния бизнес потенциал и да избегнете риска от "impact washing".
3. **Стратегии за намаляване на риска (De-risking):** Чрез детайлен преглед на наличното публично финансиране и гаранционни схеми в България, ще научите как да структурирате сделките си така, че да използвате публичния ресурс като лост за защита на Вашата инвестиция.
4. **Разпознаване на скрития потенциал:** Ще се запознаете със специфичните бизнес модели на социалните предприятия, които често оперират в "сини океани" –

пазарни ниши, недокоснати от традиционната конкуренция, предлагащи възможности за диверсификация на портфолиото и достъп до лоялни потребителски сегменти.

Този документ е Вашата карта за ориентиране в една бързоразвиваща се екосистема, където капиталът среща каузата, за да създаде двойна възвръщаемост.

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 Европейския съюз и е с продължителност две години (2025 – 2027).

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 процъфтяващо гражданско общество, икономически растеж, който отчита социалните и екологичните съображения, и приобщаващо и справедливо бъдеще. Социалните предприятия заемат 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 социалното въздействие сред инвеститорите в България;

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

3) създаване на методология 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 в социалната икономика

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. Липсата на разнообразие от финансови инструменти и недостатъчната "инвестиционна готовност" на самите предприятия възпрепятстват техния растеж и мащабиране на социалното им въздействие.

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 222 през ноември 2025 (*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 (https://seconomy.mlsp.government.bg/), на който е качен регистърът, не позволява лесното боравене и обработване на наличните данни.

3. Определения за социално предприятие

a. Дефиниция за социално предприятие в контекста на България

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 в България като субект, който отговаря на на условията по т. 1, 2 и 3 или по т. 1, 2 и 4:

1) Преследва социална цел с измеримо въздействие: Основната му мисия е решаването на конкретен социален или екологичен проблем (*добавената стойност се измерва съгласно методика, издадена от министъра на труда и социалната политика*);

2) Управлява се демократично и прозрачно: Често включва служителите или други заинтересовани страни в процеса на вземане на решения;

3) Реинвестира по-голямата част от печалбата: Най-малко 50% от печалбата, но не по-малко от 7 500 лв. се реинвестира обратно в дейността за постигане на социалната цел;

4) Дава заетост на хора в неравностойно положение: не по-малко от 30 на сто и не по-малко от три лица от наетите в предприятието към датата на възникването на трудовото правоотношение са хора с увреждания или хора в неравностойно положение (чл. 7 от закона).

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.

b. Дефиниция за социално предприятие в контекста на ЕС

Няма единен правен статут за социалните предприятия в целия ЕС, но ЕС ги подкрепя чрез стратегия, която включва финансиране, достъп до пазари и подобряване на правната рамка. Ключови инициативи на ЕС включват **Инициативата за социално**

предприемачество (*2011 г.*), която насърчава социалното предприемачество, и **Регламента за Европейските фондове за социално предприемачество** (*EuSEF*), който помага на фондовете да инвестират в социални предприятия. Държавите членки имат свои собствени национални закони и ЕС работи за хармонизирането им, като насърчава общо определение за социално предприятие, основано на социално въздействие, независимо управление и реинвестиране на печалбата. Според Инициативата за социално предприемачество от 2011 г. **социалните предприятия съчетават обществени цели с предприемачески дух**. Тези организации се фокусират върху постигането на по-широки социални, екологични или обществени цели. Основната им цел е да имат социално въздействие, а не да генерират печалба за своите собственици или акционери. **Те функционират, като предоставят стоки и услуги на пазара по предприемачески и иновативен начин и използва печалбите си предимно за постигане на социални цели**. У**правляват се по открит и отговорен начин и по-специално включва служители, потребители и заинтересовани страни, засегнати от търговските им дейност**и.

Европейската комисия използва термина „социално предприятие“, за да обхване следните видове бизнес:

- Тези, за които социалната или обществена цел за общо благо е причина за търговската дейност, често под формата на високо ниво на социални иновации;
- Тези, чиито печалби се реинвестират главно за постигане на техните социални цели;
- Тези, при които методът на организация или системата на собственост отразява мисията на предприятието, използвайки демократични принципи на управление или фокусирайки се върху социалната справедливост.

Няма единна правна форма за социалните предприятия. Много социални предприятия функционират под формата на социални кооперации, някои са регистрирани като частни дружества с ограничена отговорност, някои са взаимни, а много от тях са организации с нестопанска цел, които не разпределят печалби, като дружества за социални помощи, асоциации, доброволчески организации, благотворителни организации или фондации.

с. Разлика в дефинициите за Социално предприятие (България vs. ЕС)

Основната разлика се корени в правно-административния подход. Докато Европейският съюз (ЕС) няма единен правен статут и използва термина "социално предприятие" като широко, обхватно понятие, България е въвела специфична и задължителна правна рамка.

В контекста на ЕС дефиницията е по-гъвкава и се основава на общи принципи: преследване на социална или обществена цел като основна причина за търговската дейност, реинвестиране на печалбите за постигане на социалните цели и демократично управление. Социалните предприятия в ЕС могат да функционират под най-различни правни форми – от кооперации и частни дружества с ограничена отговорност до неправителствени организации.

За разлика от това, в България съществува Закон за предприятията на социалната и солидарна икономика (ЗПССИ) от 2019 г. За да бъде признат даден субект за социално предприятие, той трябва задължително да се регистрира в съответния регистър към Министерството на труда и социалната политика и да отговаря на строги, измерими критерии записани в закона.

Следователно, докато ЕС насърчава общия подход, **България изисква формално сертифициране и спазване на конкретни прагове** (за реинвестиране и заетост), за да може едно предприятие да се ползва с правния статут на "социално предприятие".

Важно е да отбележим, че в България основното предимство за дадено дружество да получи сертификат за социално предприятие и да бъде вписано в регистъра е възможността да участва в различни държавни мерки и програми за финансиране, които са насочени към такъв тип предприятия. Без подобна регистрация и отговаряне на заложените изисквания предприятията не могат да бъдат бенефициенти по различните програми. Това не изключва възможността дадено предприятие или юридическо лице да преследва социални цели, без да има статут на социално предприятие и да не бъде част от регистъра.

Потенциалните инвеститори могат да използват регистъра за своя ориентация, но едновременно с това могат да следват по-широката европейска дефиниция за социално предприятие и да бъдат социално отговорни инвеститори, инвестирайки в дружества, които преследват измерими социални цели, без да имат сертификат за социално предприятие според българското законодателство.

4. Позитиви от инвестиции в социалните предприятия

Инвестициите в социални предприятия представляват растящ сектор в световната икономика, който се отдалечава от традиционния избор между печалба и обществено благо и възприема модел за постигане на "двойна възвръщаемост" (dual return) – финансова устойчивост, съчетана с измеримо социално или екологично въздействие (*Wharton School, 2025; GIIN, 2025*).

а. Влияние върху икономиката и обществото

Инвестициите в социални предприятия действат като катализатор за по-широки системни промени. Те не просто финансират една компания, а подкрепят бизнес модел, чиято основна цел е да решава обществени проблеми (*WIPO, 2024; Impact Europe, 2024*).

- Икономически принос и Иновации

Социалните предприятия са иновативни икономически играчи, които допринасят пряко за брутния вътрешен продукт (БВП) и устойчивостта на пазара.

Създаване на работни места и трудова интеграция: Една от основните функции на социалните предприятия е да създават заетост, особено за групи, които са изключени от традиционния пазар на труда – хора с увреждания, дълготрайно безработни, младежи без опит и др. (*Social Finance, 2024*). В българския контекст Законът за предприятията на социалната и солидарна икономика (ЗПССИ) дори пряко дефинира като социално предприятие такова, което дава заетост на поне 30% хора в неравностойно положение. Тези инвестиции намаляват разходите за социални помощи и превръщат пасивните получатели на помощи в активни данъкоплатци.

Устойчивост на местните икономики: Социалните предприятия често са дълбоко вкоренени в местните общности (*WIPO, 2024; Generali, 2024*). Те предоставят основни услуги (като здравеопазване, образование, достъп до чиста енергия) в райони, които са пренебрегнати от големия бизнес или държавата. По този начин те повишават икономическата устойчивост на региона, намаляват миграцията към големите градове и създават локални вериги на доставки.

Насърчаване на иновациите: Тъй като са принудени да решават сложни проблеми с ограничени ресурси, социалните предприятия са естествен инкубатор за иновации (*European Commission, 2021*). Според Световния индекс на иновациите (*WIPO, 2024*), социалните предприемачи разработват нови управленски модели, технологии и бизнес практики, които са фокусирани върху социалната мисия, без да жертват финансовата жизнеспособност.

- Социален и Екологичен принос

Това е най-очевидната полза, тъй като е заложена в самата дефиниция на социалното предприятие.

Адресиране на социални нужди: Инвестициите в този сектор директно финансират решения на наболели проблеми като бедност, лошо качество на образованието, липса на достъп до здравеопазване и социална изолация (*WIPO, 2024; Social Finance, 2024*).

Социално включване и сближаване: Социалните предприятия изграждат мостове в обществото. Като дават глас и възможности на уязвими групи, те насърчават социалното сближаване, намаляват неравенствата и укрепват "социалната тъкан" на общността (*Generali, 2024; European Commission, 2021*).

Екологична устойчивост: Много социални предприятия са пионери в кръговата икономика, възобновяемите енергийни източници и устойчивото земеделие (*WIPO, 2024*). Инвестициите в тях не само намаляват въглеродния отпечатък, но и активно допринасят за възстановяването на околната среда, като същевременно генерират икономическа стойност (*Social Finance, 2024*).

b. Мотиви и ползи за инвеститорите

Въпреки че българският пазар все още е в начален етап и много инвеститори са фокусирани предимно върху финансовата възвръщаемост, в световен мащаб мотивите за инвестиране в социални предприятия (т.нар. "impact investing") са ясни и все повече инвеститори се ръководят от тях.

- **Финансови и стратегически ползи**

Конкурентна финансова възвръщаемост: Според проучвания на Глобалната мрежа за въздействащи инвестиции (GIIN), повечето инвеститори с въздействие (impact investors) преследват пазарна или дори надпазарна възвръщаемост и очакванията им се оправдават (*GIIN, 2025*). Доклад на Wharton School потвърждава, че 94% от инвеститорите с въздействие отчитат, че финансовите и социалните им резултати са отговорили или надминали очакванията им през 2024 г. (*Wharton School, 2025*). Все пак, говорейки за България, трябва да бъде отчетен фактът, че нашият пазар е сравнително по-малък, а инвестиционната готовност на социалните предприятия не винаги е на лице. Инвеститорите трябва да отделят повече внимание при подбора на потенциални социални предприятия, в които да инвестират.

Диверсификация на портфолиото: Социалните предприятия често оперират в нишови или нововъзникващи пазари (като технологии за хора с увреждания или устойчиви материали), които не са в пряка корелация с традиционните фондови пазари. Това ги прави отличен инструмент за диверсификация и намаляване на общия риск в портфолиото.

Достъп до нови пазари и иновации: Инвеститорите получават ранен достъп до иновативни бизнес модели и технологии, които имат потенциала да се превърнат в следващия голям пазарен тренд (*PwC, 2024*). Социалните предприемачи са изключително адаптивни и познават в дълбочина нуждите на своите клиенти, което е ценна пазарна информация.

- **Репутационни и ценностни ползи**

Съответствие с личните и корпоративни ценности: Все повече инвеститори, особено от по-младите поколения, искат парите им да отразяват техните ценности (*GIIN, 2025*). Инвестирането в социални предприятия им позволява да "гласуват" с капитала си за свят, в който искат да живеят, без да правят компромис с финансовата логика.

Подобряване на бранда и репутацията: За корпорациите и инвестиционните фондове, инвестициите с въздействие са мощен инструмент за изграждане на положителен

обществен образ. Това не е просто филантропия, а стратегическо позициониране като отговорен пазарен лидер, което привлича клиенти и партньори (*Deloitte, 2024*).

Привличане и задържане на таланти: Както за самия инвестиционен фонд, така и за компаниите в неговото портфолио, ясната социална или екологична мисия е огромен плюс в борбата за най-добрите кадри (*Social Investment Business, 2024; PwC, 2024*). Служителите са по-мотивирани, по-ангажирани и по-лоялни към компания, чиято мисия надхвърля чистата печалба.

- **Управление на риска и дългосрочна визия**

Намаляване на системните рискове: Проблеми като климатичните промени, социалното неравенство и политическата нестабилност са системни рискове за цялата икономика (*ImpactCity, 2024*). Инвеститорите осъзнават, че като не адресират тези проблеми, те всъщност увеличават дългосрочния риск за цялото си портфолио. Инвестициите в социални предприятия са проактивен начин за смекчаване на тези рискове.

Отговор на пазарното и регулаторно търсене: Европейският съюз, чрез инициативи като Плана за действие за социалната икономика (SEAP), активно насърчава този сектор (*European Commission, 2021*). Налице е нарастващ натиск от страна на регулатори, клиенти и партньори (B2B) компаниите да доказват своята устойчивост и социален принос. Инвеститорите, които вече са позиционирани в този сектор, ще имат значително конкурентно предимство.

Може да заключим, че инвестициите в социални предприятия не са просто алтруистичен жест, а стратегически и икономически обоснован подход, който генерира тройна полза: за обществото (чрез решаване на проблеми), за икономиката (чрез иновации и работни места) и за инвеститора (чрез финансова, репутационна и ценностна възвръщаемост). Докато в България все още съществуват предизвикателства, свързани с мащабируемостта и измерването на въздействието, разбирането на тези многостранни ползи е ключово за привличането на капитал и развитието на сектора.

5. Особености пред социалните предприятия, с които инвеститорите трябва да са наясно

Инвестициите в социални предприятия се характеризират със стремеж за генериране както на финансова възвръщаемост, така и на измеримо социално или екологично въздействие (*GIIN, 2025*). Тази двойна цел е източникът както на техния огромен потенциал, така и на техните уникални рискове.

а. Трудният бизнес модел: парадоксът на двойната цел

Основната и най-важна особеност, която всеки инвеститор трябва да разбере, е, че социалното предприятие оперира с **"двойна възвръщаемост"** (dual return). За разлика от традиционния бизнес, където социалната отговорност е често периферна (CSR), при социалното предприятие социалната мисия е заложена в ядрото на бизнес модела – тя е причината за неговото съществуване (*WIPO, 2024*).

Това създава вроден оперативен риск:

- **Конфликт на приоритети:** Всяко стратегическо решение – от ценообразуването до избора на доставчици или наемането на служители – трябва да бъде претеглено спрямо две метрики: финансова ефективност и социално въздействие. Това, което е оптимално за печалбата (напр. автоматизация), може да е в пряк конфликт със социалната мисия (напр. осигуряване на заетост на уязвими групи).
- **По-високи оперативни разходи:** Стремежът към социален ефект често означава по-високи разходи. Това може да включва изплащане на по-високи (справедливи) възнаграждения, използване на по-скъпи, но екологични суровини, или инвестиране в програми за обучение на служители в неравностойно положение. Тези разходи пряко намаляват маржа на печалба в сравнение с чисто търговските конкуренти.
- **Сложен процес на вземане на решения:** Както отбелязват изследвания на Wharton School (2025), различните видове инвеститори реагират различно на този хибриден модел. Инвеститорите, приоритизиращи финансовите цели, могат

да видят социалната мисия като пречка за ефективността, докато тези, приоритизиращи социалния ефект, могат да неглижират финансовата дисциплина. Управлението на този баланс е най-голямото предизвикателство за основателите и техните инвеститори.

b. Предизвикателството пред скалируемостта

В традиционния рисков капитал (VC) се търси бърз, експоненциален растеж и глобална доминация. Социалните предприятия рядко се вписват в този модел.

- **"Дълбоко" срещу "широко" скалиране:** Докато VC търси "широко" скалиране (достигане до милиони потребители), много социални предприятия са фокусирани върху "дълбоко" скалиране – осигуряване на по-цялостно и трайно въздействие върху една конкретна общност или проблем (*WIPO, 2024*). Техният бизнес модел може да е по дефиниция **ограничен в скалируемостта си**, за да остане верен на мисията.
- **Пазарен риск:** Глобалните проучвания показват, че в периоди на икономическа несигурност инвеститорите се отдръпват от рискови, ранни етапи и се насочват към "безопасни" инвестиции в зрели компании (*Pioneers Post, 2025*). Тъй като повечето социални предприятия са в ранен етап и имат нетипични модели на растеж, те са първите, които губят достъп до капитал.

c. Лидерство и „проектно мислене“ на основателите

Много основатели на социални предприятия идват от неправителствения сектор (НПО) или академичните среди, а не от серийното предприемачество (*WIPO, 2024*). Това носи специфични рискове за инвеститора:

- **Фокус върху проблема, не върху пазара:** Основателите често са експерти по социалния проблем, който решават, но нямат опит в изграждането на търговски жизнеспособна компания. Те са склонни да мислят в рамките на **"проектно финансиране"** (спечелване на грантове за изпълнение на дейности) вместо в

изграждане на **"продукт/услуга с пазарно съответствие"** (product-market fit), който генерира устойчиви приходи.

- **Липса на търговски умения:** Управлението на финансите, продажбите, маркетинга и бързото скалиране на екип са умения, които може да липсват. За инвеститора това означава, че рискът не е само в идеята, но и в способността на основателя да се трансформира от социален активист в ефективен главен изпълнителен директор.
- **Нефинансова подкрепа като задължение:** За разлика от традиционното инвестиране, при социалните предприятия инвеститорът почти винаги трябва да осигури **интензивна нефинансова подкрепа** – менторство, обучения по бизнес моделиране и финансово управление. Това е допълнителен разход на време и ресурси за съответния инвеститор.

d. Пропастта във финансирането: от грантове до кредити

Социалните предприятия са изправени пред уникална "долина на смъртта" по отношение на финансирането.

- **Липса на финансиране в ранна фаза:** В най-ранния, най-рисков етап (seed stage), те са твърде "комерсиални" за донорите и НПО-тата, които дават грантове, но са твърде "социални" и рискови за традиционните VCs (*Pioneers Post, 2025*). Това създава огромен недостиг на стартов капитал, необходим за валидиране на бизнес модела.
- **Трудности при кредитното финансиране:** Когато едно социално предприятие узрее и потърси банков кредит, то се сблъсква с два основни структурни проблема:
    1. **Липса на обезпечение:** Банките изискват активи (сгради, оборудване) като обезпечение. Много социални предприятия са базирани на услуги, софтуер или оперират в наети помещения. Техният най-голям актив е "въздействието", което не може да бъде запорирано от банка.

2. **Сложна организационна структура:** За да управляват двойната си мисия, много социални предприятия приемат хибридни правни форми (напр. фондация, която притежава търговско дружество; кооператив). За традиционните кредитни отдели на банките тези структури са непознати, сложни за KYC (Опознай клиента си) процедури и трудни за оценка на риска.

е. Предизвикателството на измерването

Ако един инвеститор инвестира търсейки въздействие, той трябва да може да го измери. Това е един от най-големите рискове в сектора.

- **Липса на стандартизация:** Докато финансовата възвръщаемост се измерва лесно (ROI, EBITDA), измерването на социалното въздействие е сложно, скъпо и субективно (*GIIN, 2025*). Как се сравнява "въздействието" от един тон спестени CO2 емисии спрямо едно дете, получило качествено образование?
- **Риск от „Impact Washing“:** Съществува риск предприятията да представят преувеличени или неверни данни за своето въздействие. За инвеститора това е репутационен риск. Ето защо съвременните инвеститори с въздействие изискват стриктни данни и управление на въздействието (impact management) през целия цикъл на инвестицията (*Wharton School, 2025*).
- **Разход на ресурси:** Самото измерване изисква значителен човешки и финансов ресурс, което допълнително натоварва бюджета на социалното предприятие.

6. Налично публично и частно финансиране за социални предприятия в България

Публичното финансиране, и по-специално средствата от Европейския съюз, играе ролята на "гръбнак" за сектора. То осигурява не само стартов капитал, но и ресурси за изграждане на капацитет, като по този начин подготвя предприятията за бъдещ растеж. Публичната подкрепа в България се структурира основно в три стълба: директно грантово финансиране, финансови инструменти (гаранции и заеми) и целеви национални програми.

6.1. Грантово финансиране: катализатор за старт и иновации

Грантовите схеми са най-значимият източник на безвъзмездна подкрепа. Те са от решаващо значение за предприятия в най-ранна фаза, тъй като им позволяват да валидират своя бизнес модел и да покрият първоначалните разходи за оборудване, екип и маркетинг.

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

Основният инструмент за грантово финансиране на социалната икономика е Програмата "Развитие на човешките ресурси" (ПРЧР), съфинансирана от Европейския социален фонд+ (ESF+). Администрирана от Министерството на труда и социалната политика (МТСП), програмата има специален приоритет, насочен към социалното включване и социалната икономика.

Актуални програми (към Ноември 2025 г.):

- **Процедура „Насърчаване на социалната икономика на местно и регионално ниво“ (BG05SFPR002-1.013):**
    - Това е основната отворена процедура, насочена директно към социални предприятия, регистрирани по ЗПССИ.
    - **Статус:** Процедурата беше отворена за кандидатстване през последните месеци, с **краен срок 14 ноември 2025 г.**.

- **Бюджет и размер на гранта:** Общият бюджет на схемата е **27 млн. лв.**. Социалните предприятия можеха да кандидатстват за безвъзмездна финансова помощ (БФП) в размер от 50 000 лв. до 586 749 лв. (около 300 000 евро).
- **Цели на финансирането:** Средствата са предназначени за създаване на устойчиви работни места за хора в неравностойно положение, закупуване на оборудване и дигитални технологии, обучения за персонала, както и за маркетингови дейности за развитие на дейността.

- **Процедура „Създаване на Национален компетентностен център за социални иновации“ (BG05SFPR002-4.002):**
  - **Статус:** Отворена на 10 септември 2025 г..
  - **Бюджет:** 6,8 млн. лв..
  - **Цел:** Тази процедура е от **стратегическо значение за екосистемата**, въпреки че не е за директно кандидатстване от социални предприятия. Тя е с конкретен бенефициент МТСП и цели да изгради Национален компетентностен център, който ще подпомага развитието, оценяването и внедряването на социални иновации, ще предоставя експертиза и ще насърчава партньорства.

b. Национален план за възстановяване и устойчивост (ПВУ)

Въпреки че не е пряко насочен *само* към социални предприятия, Националният план за възстановяване и устойчивост (ПВУ) предоставя значителни грантови възможности, които са жизненоважни за тяхната **модернизация**. Социалните предприятия, регистрирани като микро-, малки и средни предприятия (МСП), могат да кандидатстват по процедури, фокусирани върху:

- **Технологична модернизация:** Грантове за закупуване на ново оборудване.
- **Дигитализация:** Внедряване на ICT решения и подобряване на киберсигурността.
- **Зелен преход:** Инвестиции във възобновяеми енергийни източници или енергийна ефективност (NextGeneration.bg, 2024).

6.2. Финансови инструменти: мост към устойчив растеж

Докато грантовете помагат за стартирането, финансовите инструменти (заеми и гаранции) са предназначени да подпомогнат растежа. Тук ключова роля играе "Фонд мениджър на финансови инструменти в България" (ФМФИБ), известен като Фонда на фондовете.

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*).

6.3. Целеви национални програми

Третият стълб на публичната подкрепа се състои от специфични национални програми, финансирани от държавния бюджет, които адресират конкретни социални цели.

- **Агенция за хората с увреждания (АХУ):** АХУ е ключов източник на целево финансиране за *специализирани предприятия и кооперации*, чиято основна мисия е заетостта на хора с увреждания. Агенцията финансира проекти за адаптиране на работни места, закупуване на специализирано оборудване и дейности по рехабилитация (AHU, 2024).
- **Министерство на труда и социалната политика (МТСП):** Чрез **Националните планове за действие по заетостта** (управлявани от Агенцията по заетостта), МТСП предлага програми за **субсидирана заетост**. Те позволяват на социалните

предприятия да наемат лица от уязвими групи, като държавата покрива част от разходите им за възнаграждения и осигуровки за определен период.

6.4. Частно финансиране

Алтернативи на публичното финансиране предлагат международни и национални донорски организации, които подкрепят проекти на социални предприемачи. Те предоставят конкретни обучителни модули, менторска подкрепа, достъп до финансиране, сформиране на мрежи за обмен на знания и възможности за развитие на социалните иноватори и екосистемата.

През последните 10 години все повече организации предлагат подобни програми. Те се съсредоточават върху подкрепа за бизнес идеи, като основната им цел е въздействие върху развитието на обществото и решаване на важни социални проблеми. Тяхното финансиране се осигурява от частни източници - предимно международни фондации, корпорации и корпоративни фондации, банки.

Някои от тези организации са създадени специално с цел организирането на акселераторски програми, а за други това е част от дейността им. Фокусът и регулярността на провеждането на програмите зависят от привлеченото финансиране. Всяка една от програмите предоставя обучения и предлага работа с ментори в по-продължителен период от време. Повечето предлагат безвъзмездно финансиране на най-добрите екипи. Целта им е подпомагане на повече стартапи, стремящи се към решаване на социален проблем по иновативен начин. Финансирането се ползва най-вече като стимул за предприемача да продължи да се развива и да търси последващи ресурси. Основните ползи за участниците в тези програми е не само придобиването на нови знания и умения в областта на предприемачеството, но контактите им с менторите, експертите, достъп до финансиращи институции, както и общуването с колеги със сходни интереси и проблеми.

Активни програми за работа със социални предприемачи имат Фондация BCause, Български център за нестопанско право и Фондация „Америка за България“.

7. Измерване на социалния ефект – ръководство за инвеститори

В света на частното финансиране, измерването е всичко. Инвеститорите измерват пазарен дял, цена на привличане на клиент (CAC), стойност на клиента (LTV) и темпове на растеж. Когато обаче капиталът се насочи към социални предприятия, възниква нов, по-сложен въпрос: **Как измерваме "доброто"?**

За частните инвеститори, които търсят следващото поколение устойчиви компании, разбирането на социалния ефект не е просто "хубав бонус" (a nice-to-have). То е в основата на инвестиционната теза. То е начин да се управлява рискът и да се гарантира, че компанията е устойчива не само финансово, но и в своята мисия.

Тази част от доклада разглежда трите основни подхода за измерване на социалното въздействие, като ги адаптира за нуждите на инвеститор, който прави дю дилиджънс на потенциална инвестиция.

7.1. Теория на Промяната (Theory of Change - ToC)

Какво представлява? Теорията на промяната (ToC) не е метод за изчисление, а **стратегическа карта** (Weiss, 1995). Това е най-важният инструмент за разбиране на *логиката* зад твърдението на един предприемач, че неговата дейност води до социална промяна. ToC описва причинно-следствената верига, която свързва ресурсите (Inputs) с крайния желан ефект (Impact).

Тя разбива процеса на ясни, измерими стъпки:

1. **Ресурси (Inputs):** Това са всички активи, които се инвестират в предприятието. Това включва Вашата инвестиция (капитал), но също и експертизата на екипа, технологията, партньорствата и времето.
2. **Дейности (Activities):** Това е какво *прави* предприятието с ресурсите. Това са оперативните процеси: "провеждаме обучения", "пишем код за приложение", "произвеждаме еко-материали".

3. **Резултати (Outputs):** Това са преките, количествени продукти от дейностите. Те са лесни за броене, но *не са* въздействие. Примери: "100 обучени студенти", "5000 сваляния на приложението", "10 тона произведен материал". Много компании спират измерването си дотук.

4. **Ефекти (Outcomes):** Това е *промяната*, която настъпва у целевата група *вследствие* на резултатите. Това е сърцето на въздействието. Примери: "60 от 100-те студенти са започнали работа по специалността си", "70% от потребителите на приложението съобщават за намален стрес", "Клиентите са намалили въглеродния си отпечатък с 20%".

5. **Въздействие (Impact):** Това е дългосрочната, системна и устойчива промяна в обществото, за която предприятието *допринася* (но рядко може да докаже, че само е причинило). Примери: "Намалена младежка безработица в региона", "По-добро обществено психично здраве".

Как да я използваме като инвеститори (Due Diligence): ToC е вашият "детектор на лъжата" за мисията на компанията.

1. **Изисквайте я:** Първият въпрос към основателя не трябва да е "Какви са прогнозите ви?", а "**Каква е Вашата Теория на промяната?**". Ако основателят не може да артикулира логическата верига на своето въздействие, това е огромен "червен флаг", че мисията не е обмислена стратегически.

2. **Тествайте логиката (Impact Risk):** Вашата работа е да намерите "пробивите" в логическата верига.

    - *Пример:* Основател твърди, че приложението му за психично здраве (Дейност) ще намали броя на самоубийствата (Въздействие). Логично ли е това? Какви са стъпките по средата? (напр. Сваляне -> Редовно ползване -> По-добро осъзнаване -> Търсене на помощ -> Намален риск).

3. **Идентифицирайте ключовите метрики:** ToC Ви показва *какво* точно трябва да се измерва. Вместо да измервате само крайния "Импакт" (което е почти невъзможно), Вие можете да измервате по-ранните индикатори – "Outputs" и "Outcomes".

7. 2. Социална Възвръщаемост на Инвестициите (SROI)

Какво представлява? SROI е най-популярният метод за *монетизиране* на социалното въздействие. Той се опитва да отговори на въпроса, който всеки финансов инвеститор задава: "Колко?" SROI е съотношение (напр. 4:1), което означава: "За всеки 1 лев, инвестиран в тази дейност, ние създаваме 4 лева социална стойност" (Nicholls et al., 2009).

Методът включва идентифициране на ефектите (Outcomes) от Теорията на промяната, намиране на **финансови проксита (financial proxies)** за тях и изчисляване на нетната настояща стойност на тази социална полза.

- *Пример:* Ефектът е "лице в неравностойно положение започва работа".
    - *Социална стойност 1:* Спестени разходи за държавата от помощи за безработица (напр. 2000 лв.).
    - *Социална стойност 2:* Платени данъци от лицето (напр. 3000 лв.).
    - *Социална стойност 3:* Спестени разходи за здравеопазване (доказана връзка между заетост и по-добро здраве) (напр. 500 лв.).
    - *Обща стойност на ефекта:* 5500 лв.

Как да я използваме като инвеститори (Due Diligence): SROI е много полезен, но и рисков инструмент, защото е силно зависим от допусканията.

1. **Не го приемайте на сляпо:** Ако един стартъп Ви представи SROI анализ, Вашата работа е да оспорите допусканията. SROI е толкова добър, колкото са данните в него.
2. **Фокусирайте се върху прокситата:** Бъдете изключително скептични към това как са оценени нематериалните неща. Как е оценено "повишеното самочувствие"? Какъв е източникът на данните за "спестените разходи за здравеопазване"?

3. **Използвайте го за сравнение, не за абсолют:** Не е важно дали SROI е 4:1 или 5:1. Важно е дали SROI на *този* проект е по-висок от SROI на *алтернативна* инвестиция, която решава същия проблем. Той Ви помага да приоритизирате.

4. **Разграничете SROI от ROI:** SROI *не е* финансова възвръщаемост за инвеститора. Той е измерител на *обществената* стойност (Social Value International, 2021).

7. 3. Стандарти за управление на въздействието (IMP) и IRIS+ Метрики (GIIN)

Този подход не е изчислителен метод, а **общ език** и **стандартизирана библиотека с метрики**. Това е най-важният съвременен инструмент за управление на портфолио с въздействие.

Какво представляват?

- **Impact Management Project (IMP):** Това е глобален консенсус за това как да се говори за въздействие. IMP казва, че всяко въздействие (положително или отрицателно) трябва да се анализира по **Пет измерения** (IMP, 2020).
- **IRIS+ (на GIIN):** Това е "библиотеката" с метрики. Вместо всяка компания да измисля как да измерва "заетост", IRIS+ дава стандартизирани метрики (напр. OI1045: Брой служители от уязвими групи), които позволяват сравнение между компании и пазари (GIIN, 2023).

Как да ги използваме като инвеститори (Due Diligence): Това е най-практичният Ви инструмент. Вместо да питате "Какво е Вашето SROI?", Вие питате "Как се представяте по 5-те измерения на въздействието?"

1. **WHAT (Какво):** Какъв ефект постига предприятието? Той позитивен ли е и важен ли е за обществото?
2. **WHO (Кой):** Кой се облагодетелства? Колко "необслужена" (underserved) е тази група? (Напр. да помогнеш на човек от общността е различно от това да помогнеш на човек в риск от отпадане).

3. **HOW MUCH (Колко):** Тук са метриките. Колко души (мащаб), колко дълбока е промяната (дълбочина) и колко трае (продължителност)?
4. **CONTRIBUTION (Принос):** Какво щеше да се случи *без* тази компания? Това е най-важният въпрос за оценка на уникалността.
5. **RISK (Риск):** Какъв е рискът въздействието да не се случи, или дори да се случи *негативно* въздействие?

Какво са метриките по IRIS+? IRIS+ е безплатен каталог на хиляди стандартизирани метрики. Когато оценявате компания, Вие не просто питате "Какво измервате?", а "Кои IRIS+ метрики използвате?". Това позволява *бенчмаркинг* спрямо останалия пазар.

Примери за IRIS+ метрики:

- **Заетост:** OI1045 (Брой служители от уязвими групи), PI3491 (Промяна в статуса на заетост).
- **Образование:** PI4029 (Ниво на придобити умения/знания), PI8357 (Подобрение в академичните постижения).
- **Здраве:** HI1120 (Достъп до здравни грижи за необслужени групи).
- **Екология:** EI3456 (Емисии на парникови газове), EI1021 (Произведени отпадъци).
- **Финансово включване:** FI1020 (Клиенти с достъп до финансови услуги за първи път).

След инвестицията, Вие можете да изисквате от портфолиото си да докладва въздействието си, използвайки стандартизирани IRIS+ метрики.

Практическо Приложение: Оценка на 5-те Измерения (Пример)

Да си представим, че оценявате български стартъп, наречен "Зелена Доставка" ЕООД. **Тяхната теза:** "Ние сме социално предприятие, защото използваме електрически колела (вместо коли) за доставки в София и наемаме младежи в риск."

Ето как един инвеститор прилага 5-те измерения (IMP), за да оцени това твърдение:

1. **WHAT (Какво):** Компанията генерира два ефекта: 1) **Намалени CO2 емисии** и 2) **Осигуряване на заетост**.

2. **WHO (Кой):** Има две групи: 1) **Обществото в София** (ползвател на по-чист въздух) и 2) **Младежи в риск** (напр. напуснали училище, 18-25 г.).
    - *Инвеститорски въпрос:* Колко "необслужена" е тази група младежи? Ако наемат предимно студенти за джобни пари, въздействието (WHO) е ниско. Ако наистина наемат младежи от домове, въздействието е високо.
3. **HOW MUCH (Колко):**
    - *Мащаб:* Колко доставки? (напр. 5000 на месец). Колко младежи? (напр. 10 души).
    - *Дълбочина:* Колко CO2 спестяват спрямо алтернативата (кола)? (напр. 1 тон/месец). Каква е промяната за младежите? (напр. 6 от 10 получават първи трудов договор).
    - *Продължителност:* Колко време се задържат на работа? (напр. средно 4 месеца – това е *ниска* продължителност и проблем).
4. **CONTRIBUTION (Принос):**
    - *Въпрос:* Какво щеше да се случи без "Зелена Доставка"?
    - *Отговор 1 (Екология):* Клиентите щяха да ползват друга куриерска фирма (вероятно с коли). Приносът тук е висок.
    - *Отговор 2 (Заетост):* Тези 10 младежи щяха ли да си намерят друга работа? Вероятно да, в друга фирма за доставки. Приносът тук е по-скоро нисък.
5. **RISK (Риск):**
    - *Риск от провал:* Какъв е рискът компанията да фалира и 10-те младежи да са отново на улицата?
    - *Негативен ефект:* Какви са условията на труд? Ако плащат под минимума, карат ги да работят в дъжд и студ без екипировка и текучеството е огромно, компанията може да има *нетно негативно* социално въздействие, въпреки че е "зелена".

Инвеститорско заключение: Тази компания има по-силен потенциал за *екологично* въздействие, отколкото за *социално* (заетост). Инвеститорът може да влезе с условие: "Ще инвестирам, ако въведем програма за обучение (Дейност) и менторство (Дейност), за да увеличим задържането на служителите (Ефект/Outcome) и да създадем реални кариерни пътеки (Въздействие)."

Въпросник за оценка на въздействието при дю дилиджънс (impact due diligence scorecard)

За частните инвеститори (VC, бизнес ангели, банки), които оценяват потенциални сделки, този инструмент служи като **"Scorecard за Оценка на Въздействието" (Impact Due Diligence Scorecard)**. Целта му е да превърне абстрактната "социална мисия" на едно предприятие в структурирани, сравними данни, които да подпомогнат инвестиционното решение.

Инструментът е разделен на 3 стъпки:

1. **Стъпка 1: Встъпителна проверка** (Бързи въпроси за контекст)
2. **Стъпка 2: Проверка на намерението (Intentionality Check)** (Разбиране на логиката)
3. **Стъпка 3: Scorecard на петте измерения на въздействието** (Същинската оценка)

Стъпка 1: Встъпителна проверка (Контекст)

Преди да започнете оценката, тези два въпроса Ви дават важен контекст за българския пазар.

1. **Проверка за ЗПССИ (Закон за предприятията на социалната и солидарна икономика):**

- **Въпрос към предприятието:** "Забелязваме, че сте/не сте регистрирани в Националния регистър на социалните предприятия. Бихте ли споделили защо взехте това решение и какви ползи/бариери виждате в този статут?"
- **Индикация за инвеститора:** Отговорът показва доколко екипът е обмислил стратегически своята социална мисия в местния регулаторен контекст.

2. **Проверка за "Impact Washing":**
   - **Въпрос към предприятието:** "Ако утре пазарният натиск Ви принуди да избирате между максимална печалба и Вашата социална мисия, кое би надделяло и как е защитена мисията Ви?"
   - **Индикация за инвеститора:** Търсете реални механизми (напр. "mission lock" в устава, вътрешни политики), а не само пожелателни отговори.

Стъпка 2: Проверка на намерението (ToC)

Тази стъпка оценява *логиката* зад твърдението за въздействие. Ако логиката липсва, няма какво да се измерва.

- **Ключов Въпрос (Теория на Промяната):** "Каква е Вашата **Теория на промяната**? Опишете ни логическата верига: как точно Вашата **дейност (Activity)** води до конкретни **ефекти (Outcomes)** и дългосрочно **въздействие (Impact)**?"
- **Оценка на Инвеститора (Проверка на логиката):**
  - ☐ **Слаба:** Основателят описва само дейности (напр. "Правим обучения"). Липсва връзка с резултата.
  - ☐ **Средна:** Основателят описва дейности и директни резултати (Outputs) (напр. "Обучаваме 100 души").
  - ☐ **Силна:** Основателят описва цялата верига, включително ефектите (Outcomes) (напр. "Обучаваме 100 души, *за да могат 60 от тях да си намерят работа*").

Стъпка 3: Scorecard на петте измерения на въздействието (IMP)

Това е основната рамка за оценка, базирана на световния стандарт на **Impact Management Project (IMP)**. Попълнете я по време на срещата с предприятието.

Петте Измерения на Въздействието (IMP)	**Ключови Въпроси за Due Diligence**	**Оценка (Нисък/Среден/Висок)**	**Бележки на Инвеститора (Рискове и Възможности)**
1. WHAT (КАКВО?) *(Оценява какъв ефект се цели и колко е важен той за обществото.*	Колко важен е проблемът?	**(Оценка: Н/С/В):** **Важност на проблема:** Колко наболял е този проблем в българския контекст? Напр. "Проблемът (качество на въздуха) е с висок приоритет в БГ, но приносът на компанията е малък."	
	Какъв точно е социалният/екологичен проблем, който решавате?		
	По коя от Целите на ООН (SDGs) работите?		
2. WHO (КОЙ?) *(Оценява кой е бенефициентът и колко е уязвим или "необслужен".)*	Коя е Вашата основна целева група (бенефициенти)?	**(Оценка: Н/С/В):** **Ниво на уязвимост:** Колко "необслужена" (underserved) е тази група? (напр. *Въздействието е по-високо*, ако помагате на хора от малцинства в селски райони, отколкото на студенти в Софийския университет, които вече имат много възможности).	
	Защо избрахте да се фокусирате върху тях?		
	Какви са техните демографски и социално-икономически характеристики?		
3. HOW MUCH (КОЛКО?) *(Оценява количествените аспекти на въздействието. Това са вашите KPIs.)*	**Мащаб (Scale):** "Колко души очаквате да достигнете през Година 1, 2 и 3?"	**(Оценка: Н/С/В):** **- Потенциал за мащаб:** Може ли този модел да достигне хиляди хора? -**Потенциал за дълбочина:** Промяната съществена ли е?	
	Дълбочина (Depth): "Колко *значима* е промяната за всеки човек? Това малко подобрение ли е (напр. 5% по-бързо) или е трансформиращо (напр. осигуряване на първа работа)?"		
	Продължителност (Duration): "Колко дълго трае този ефект, след като клиентът спре да ползва услугата Ви?"		

4. CONTRIBUTION (ПРИНОС) *(Оценява уникалността. Това е ключово за VC/ангелски инвеститори.)*	**Уникалност:** "Какво щеше да се случи, ако Вашата компания не съществуваше? Как щяха бенефициентите да решат проблема си?" **Пазарна алтернатива:** "Как се различава Вашето въздействие от това на Вашите търговски конкуренти?"	**(Оценка: Н/С/В): Принос:** Ако компанията просто прави същото като всички останали, но с "етикет", приносът е Нисък. Ако създава изцяло нов пазар или решение за проблем, който никой друг не решава, приносът е Висок.	
5. RISK (РИСК) *(Оценява риска въздействието да не се случи или да навреди.)*	"Кой е най-големият риск Вашето решение да *не* постигне желания социален ефект?" (Това е различно от бизнес риска). "Има ли потенциални *негативни* ефекти от Вашата дейност?" (напр. "зелена" компания, която плаща под минимума и експлоатира служителите си).	**(Оценка: Н/С/В): Риск за въздействието:** Какъв е шансът компанията да се провали в мисията си, дори бизнесът да успее? Или висок риск от 'impact-washing'. Твърденията за ефекта не са подкрепени с данни. ** Тук оценка „Нисък“ е най-добре.*	

Как да използвате този Scorecard

Този въпросник е най-практичният подход, защото не дава просто число, а **профил на въздействието**. Едно предприятие може да има:

- **Висок "WHAT"** (решава важен проблем)
- **Висок "WHO"** (за уязвими групи)
- ...но **Нисък "HOW MUCH"** (не може да се мащабира).

Това не е непременно лоша инвестиция. Това е инвестиция, при която *Вашата* роля като инвеститор ще бъде да помогнете за решаването на проблема с мащаба. Този "scorecard" Ви дава ясна пътна карта къде да фокусирате своята нефинансова подкрепа след инвестицията.

8. Съществуващи инструменти за социално финансиране в Европа

Финансирането остава едно от ключовите предизвикателства за социалните предприятия, независимо от тяхната правна форма. Стратегиите за финансиране на социалните предприятия се различават от тези на стандартните МСП: те по-рядко използват класически банкови продукти и по-често разчитат на грантове, факторинг/финансиране на вземания и специфични инструменти, адаптирани към тяхната мисия и стадий на развитие. Прегледът на възможностите в Европа групира продуктите в пет основни категории: грантове, дълг, квази-дялови, дялови инвестиции, защита от риск и хибридни инструменти. На ранен етап ключови са невъзстановимите грантове, на среден — мостовите заеми и подчинени заеми или решения базирани на приходите, а при зрели организации подходящи са дяловите инвестиции. Подборът на инструмент следва да се прави според развитието на предприятието, бизнес модела и приходния профил: правилно подбраното финансиране подпомага устойчив растеж, минимизира финансовия риск и увеличава въздействието. Таблицата по-долу систематизира продуктите, техните дефиниции, типични обеми и за кои бизнес модели и фази са най-подходящи (Приложение 1).

9. Заключение

Настоящият анализ показва, че публичното финансиране, и по-специално европейските фондове чрез ПРЧР и инструментите на ФМФИБ, остава "гръбнакът" на екосистемата. То е жизненоважно за стартирането и ранния етап на развитие, но само по себе си не е достатъчно за постигане на мащабируемост и дългосрочна устойчивост. Налице е ясна необходимост от активизиране на частния капитал – бизнес ангели, фондове за рисков капитал и банки.

За да се преодолее пропастта между инвеститорите и социалните предприемачи, е необходимо изграждането на общ език. Това ръководство подчертава критичната роля на измерването на въздействието. Инструменти като Теорията на промяната (ToC), SROI и стандартите на IMP/IRIS+ не са просто административна тежест, а стратегически актив. Те превръщат абстрактната мисия в управляем бизнес процес, намаляват риска от "impact washing" и позволяват на инвеститорите да вземат информирани решения.

В заключение, успешното развитие на пазара на социални инвестиции в България изисква синергия. Социалните предприятия трябва да развият капацитет за управление на хибридни бизнес модели, а инвеститорите – да възприемат подхода на "търпеливия капитал" и да използват адаптирани метрики за оценка. Проектът EPSI и настоящото ръководство са стъпка именно в тази посока – към създаване на работещи партньорства и иновативни инструменти, които да отключат пълния потенциал на социалната икономика.

Литература

1. Министерство на труда и социалната политика (МТСП) (2025). *Национален регистър на социалните предприятия*. [Online]. Available at: https://seconomy.mlsp.government.bg/ [Посетено на 1 ноември 2025].
2. Министерство на труда и социалната политика (МТСП) (2025). *Национални планове за действие по заетостта*. [Online]. Available at: https://www.mlsp.government.bg/ [Посетено на 1 ноември 2025].
3. 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 [Посетено на 1 ноември 2025].
4. AHU (2024). Programs and Projects. [online] Agency for People with Disabilities. Достъпно на: https://ahu.mlsp.government.bg/ [Посетено на 15 ноември 2025].
5. Deloitte (2024). *Impact Report 2024*. [online] Достъпно на: https://www.deloitte.com/ch/en/about/governance/impact-report.html [Посетено на 7 ноември 2025].
6. Deloitte (2024). *Navigating the landscape of impact investing*. [online] Достъпно на: https://www.deloitte.com/fr/fr/Industries/investment-management/analysis/navigating-landscape-of-impact-investing.html [Посетено на 7 ноември 2025].
7. 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 [Посетено на 1 ноември 2025].
8. European Commission (2021). *Social Economy Action Plan (SEAP)*. [online] Достъпно на: https://social-economy-gateway.ec.europa.eu/eu-initiatives/seap_en [Посетено на 7 ноември 2025].
9. FMFIB (2025). Financial Instruments: InvestEU. [online] Fund Manager of Financial Instruments in Bulgaria EAD. Достъпно на: https://www.fmfib.bg/bg/investeu [Посетено на 15 ноември 2025].
10. Generali (2024). *The Human Safety Net Social Impact Report 2024*. [online] Достъпно на: https://generalicee.com/files/download/69869dcd692ef7754751f631c8ae06a57793bbf5.pdf [Посетено на 7 ноември 2025].
11. GIIN (2023). *IRIS+ System*. [online] The Global Impact Investing Network. Достъпно на: https://iris.thegiin.org/ [Посетено на 17 ноември 2025].
12. GIIN (2024). *Sizing the Impact Investing Market 2024*. [online] Достъпно на: https://thegiin.org/publication/research/sizing-the-impact-investing-market-2024/ [Посетено на 7 ноември 2025].
13. GIIN (2025). *What you need to know about impact investing*. [online] Достъпно на: https://thegiin.org/publication/post/about-impact-investing/ [Посетено на 7 ноември 2025].

14. IMP (2020). *The Five Dimensions of Impact*. [online] The Impact Management Project. Достъпно на: https://impactmanagementproject.com/impact-management/impact-management-project-archive/ [Посетено на 17 ноември 2025].
15. ImpactCity (2024). *GIIN Impact Investing Market Report*. [online] Достъпно на: https://www.impactcity.nl/wp/wp-content/uploads/impactcity/2024/03/GIIN-impact-investing-market-gecomprimeerd.pdf [Посетено на 7 ноември 2025].
16. Impact Europe (2024). *Spotlight on the Social Economy Action Plan*. [online] Достъпно на: https://www.impacteurope.net/insights/spotlight-social-economy-action-plan [Посетено на 7 ноември 2025].
17. NextGeneration.bg (2024). Национален план за възстановяване и устойчивост. [online] Министерски съвет на Република България. Достъпно на: https://www.nextgeneration.bg/ [Посетено на 15 ноември 2025].
18. Nicholls, A., Lawlor, E., Lall, E.R. and Newbould, E. (2009). *A guide to Social Return on Investment*. London: The SROI Network.
19. Pioneers Post (2025). *Global volume of capital invested in impact deals in 2024 falls by 30%... – GIIN survey*. [online] Достъпно на: https://www.pioneerspost.com/news-views/20251009/global-volume-of-capital-invested-impact-deals-2024-falls-30-compared-previous [Посетено на 7 ноември 2025].
20. PwC (2024). *PwC 2024 Global Investor Survey*. [online] Достъпно на: https://www.pwccn.com/en/press-room/press-releases/pr-131224.html [Посетено на 7 ноември 2025].
21. Social Enterprise UK (2024). *Social Enterprise Barometer May 2024*. [online] Достъпно на: https://www.socialenterprise.org.uk/app/uploads/2024/05/SEUK-Social-Enterprise-Barometer-May-24.pdf [Посетено на 7 ноември 2025].
22. Social Finance (2024). *A Year in Review 2024*. [online] Достъпно на: https://socialfinance.org/our-impact/a-year-in-review-2024/ [Посетено на 7 ноември 2025].
23. Social Investment Business (2024). *Impact Report 2022-2024*. [online] Достъпно на: https://www.sibgroup.org.uk/impact/impact-report-2022-2024/ [Посетено на 7 ноември 2025].
24. Social Value International (2021). *The Principles of Social Value*. [online] Достъпно на: https://www.socialvalueint.org/principles [Посетено на 17 ноември 2025].
25. Wharton School (2025). *A Digest of Recent Research on Impact Investing*. [online] Достъпно на: https://impact.wharton.upenn.edu/news/impact-investing-research-digest/ [Посетено на 7 ноември 2025].
26. Weiss, C.H. (1995). Nothing as Practical as Good Theory: Exploring Theory-Based Evaluation for Comprehensive Community Initiatives for Children and Families. In: Connell, J.P., Kubisch, A.C., Schorr, L.B. and Weiss, C.H. (eds.) *New Approaches to Evaluating Community Initiatives*. Washington, DC: Aspen Institute.
27. WIPO (2024). *Global Innovation Index 2024: Special Theme - Unlocking the Promise of Social Entrepreneurship*. [online] Достъпно на: https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2024/en/special-theme-2024-unlocking-the-promise-of-social-entrepreneurship.html [Посетено на 7 ноември 2025].

Приложение 1

Финансов Продукт	Дефиниция	Типичен Размер на Транша (EUR)	Бизнес Модел на Ползвателя (Business Model of Product Users)	Етап на Развитие на Ползвателя (Development Stage of Product Users)
ГРАНТОВЕ (GRANTS)				
Редовен Грант (Regular Grant)	Непогасяеми средства за подкрепа на ранни или нестопански дейности, обикновено без условия за изпълнение.	5k - 500k	Non-revenue generating (Без генериране на приходи)	Seed/Start-up (Стартов)
(Rewards-Based Crowdfunding)	Финансови вноски срещу нефинансова награда (стоки или услуги) на по-късен етап.	3k - 50k	Mixed Revenue / Revenue generating (Смесени/Генериращи приходи)	Seed/Start-up (Стартов)
Погасяем Грант (Repayable Grant)	Средства, които трябва да бъдат върнати при определени условия, често ако проектът генерира приходи.	50k - 500k	Mixed Revenue / Revenue generating	Early growth (Ранен растеж)

Съвпадащ Грант (Matching Grant)	Грантове, които изискват получателят да набере съответстващи средства, насърчавайки съфинансирането.	10k - 1M	Non-revenue generating	Early growth
ДЪЛГОВО ФИНАНСИРАНЕ (DEBT)				
Аванс по Вземания (Accounts Receivables Advance)	Краткосрочно финансиране въз основа на стойността на издадените фактури или вземания.	50k - 5M	Mixed Revenue / Revenue generating	Early to scaling (Ранен до мащабиране)
Заем, Свързан с Резултати (Outcomes-linked Loan)	Дълг, при който условията за погасяване и лихвата са обвързани с постигането на въздействието.	250k - 5M	Mixed Revenue / Revenue generating	Scaling (Мащабиране)
Съвместно Дългово Финансиране (Debt Co-Financing)	Съвместно предоставяне на дълг с други инвеститори за разпределяне на риска.	100k - 5M	Mixed Revenue / Revenue generating	Expansion (Разширяване)

Концесионен Дълг (Concessional Debt)	Заеми, предлагани при по-меки (подпазарни) условия, като намалени лихви или по-дълги гратисни периоди.	100k - 3M	Mixed Revenue / Revenue generating	Scaling
Основен Дълг (Senior Debt)	Първичен дълг с приоритет при погасяване, често за по-зрели предприятия.	500k - 10M	High-growth (Висок растеж)	Maturity (Зрялост)
Дългово Crowdfunding (Debt Crowdfunding)	Финансиране от инвеститори на дребно чрез платформи, предоставящи заеми с очакване за фиксирана възвръщаемост.	10k - 500k	Mixed revenue	Seed to early (Стартов до ранен)
Bridge Loan (Преходен Заем)	Краткосрочен дълг за покриване на временни финансови нужди или оперативни разходи.	50k - 1M	Mixed Revenue / Revenue generating	Early growth
КВАЗИ-ДЯЛОВО ИНВЕСТИЦИИ (QUASI-EQUITY)				
Конвертируем Дълг (Convertible Debt)	Дълг, който може да се превърне в капитал при	100k - 2M	High-growth	Early to expansion

	специфични условия, предлагайки гъвкавост.			
Субординиран Дълг (Subordinated Debt)	Дълг, който се нарежда под основните задължения при погасяване, поемайки по-голям риск срещу по-висока възвръщаемост.	100k - 5M	Mixed Revenue / Revenue generating	Expansion/Scaling
Дълг с Участие в Приходи (Revenue Participation Debt)	Финансиране, погасявано чрез дял от бъдещите приходи, обвързвайки възвръщаемостта с представянето на компанията.	100k - 2M	Revenue generating	Early growth
ДЯЛОВИ ИНВЕСТИЦИИ				
Equity Crowdfunding (Акционерно Crowdfunding)	Инвестиция в капитал за ранни фирми с висок растеж.	10k - 1M	Revenue / High-growth	Seed to early growth
Концесионен Капитал	Капиталови инвестиции, направени при по-меки от	50k – 200k	Mixed Revenue / Revenue generating	Early to scale

(Concessional Equity)	пазарните условия, за подкрепа на мисията.			
Venture Capital (VC) (Рисков Капитал)	Инвестиция в капитал в замяна на собственост, търсеща големи приходи и потенциал за мащаб.	500k - 10M	High-growth	Early to scale
Редовен Капитал (Regular Equity)	Традиционна капиталова инвестиция в замяна на собственост, търсеща пазарна или надпазарна възвръщаемост.	250k - 10M	High-growth	Growth to maturity (Растеж до зрялост)
ЗАЩИТА ОТ РИСК (RISK PROTECTION)				
Кредитна Гаранция (Credit Guarantee)	Инструменти, които намаляват риска за кредитора, като гарантират частично или пълно погасяване при неизпълнение.	100k - 10M	Revenue generating	Any (Всички)
ХИБРИДНИ (HYBRID)				

Impact Bond (Облигация за Въздействие)	Дълг, който може да се превърне в капитал при специфични условия, с инвеститор и трета страна, плащаща за постигнати резултати.	500k - 20M	Revenue/mixed	Scaling
Angel Investment (Ангелско Инвестиране)	Традиционна капиталова инвестиция в замяна на собственост, обикновено търсеща пазарна или надпазарна възвръщаемост.	50k - 1M	High-growth	Seed/Early