ПРЕПОРЪКИ

относно целесъобразността за създаване на устойчив механизъм за социално финансиране в България и очертаване на инвестиционната стратегия за бъдещи финансови инструменти

По проект EPSI
Empowering partnerships
for social innovation

Декември 2025

Funded by the European Union

Съдържание

Резюме 3

1. Въведение и контекст 5
2. Място на социалната икономика в политиките и стратегическа съгласуваност 7
3. Съществуваща към момента екосистема и структурни недостатъци 8
4. Позициониране на социалното финансиране в икономическия континиум 10
5. Европейски модели за социално финансиране и научени уроци 11
6. Анализ на предпоставките за създаване на финансови инструменти за социално финансиране 17
7. Модел на управление и реализация на инструмента/тите 20
8. Инвестиционна стратегия 21

Фаза I (2026–2027): Пилотен инструмент и доказване на концепцията 21

Фаза II (2028–2034): Нови финансови инструменти в рамките на новата МФР 23

9. Анализ на рисковете и мерки за тяхното ограничаване 24
10. Очаквани резултати и дългосрочна визия 26

Заключение 27

Референции 28

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.

Резюме

Настоящият документ представя цялостна стратегическа рамка и оценка на осъществимостта за създаване на устойчив механизъм за социално финансиране в България. Той стъпва върху работата към момента по проекта по ЕСФ+ „Насърчаване на партньорства за социални иновации в България (*Empowering Partnerships for Social Innovations in Bulgaria*-EPSI)“ и интегрира сравнителен анализ на утвърдени европейски модели за социално финансиране. Анализът се основава и на проученията на избрани Европейски модели, разработени от Microfinance Centre в рамките на проекта, и черпи от практики и инструменти, прилагани от институции като TransferHUB и FRW в Полша, Credal в Белгия, Coop57 в Испания, France Active във Франция, Den Sociale Kapitalfond в Дания, SEFEA Impact в Италия и LITA.co, опериращa във Франция и Белгия.

Оценката потвърждава наличието на съществен и устойчив недостиг на финансиране, засягащ социалната икономика в България. Въпреки че по данни на НСИ 4391 организации са се самоопределили като „социално предприятие“ (*НСИ, 2023*), по-малко от пет процента от тях са получили дългово или дялово финансиране. Съществуващата публична подкрепа остава преобладаващо грантова, фрагментирана и с ограничен мащаб, което допринася за зависимост от субсидии, което ограничава насърчаването им към дългосрочна финансова устойчивост и растеж.

Предложената инвестиционна стратегия надгражда върху съществуващи програми, инструменти и институционални ресурси в България, като основната ѝ цел е да докаже концепцията за социално-финансов механизъм, ориентиран към въздействието, при минимизиране на риска при изпълнение. Чрез поетапен подход стратегията цели създаването на революиращ механизъм за социално финансиране, който съчетава „смесено финансиране със стимули“, обвързани с измерими социални и екологични резултати. Стъпвайки върху съществуващи публични и пазарно базирани инструменти, механизмът има за цел да засили финансовата самостоятелност на социалните предприятия, да привлече частен и институционален капитал и систематично да интегрира измерването на социалното въздействие и принципите на ESG в българската финансова екосистема.

Паралелно с това стратегията разработва ясна средносрочна визия за развитието на пазара на социално финансиране в България в контекста на следващата Многогодишна финансова рамка (МФР). Тя е замислена така, че постепенно да еволюира от пилотни инструменти към мащабируеми финансови решения, съответстващи на стандартите на Европейския съюз за социални иновации и устойчиво развитие.

Анализът потвърждава, че създаването на подобен механизъм е както подходящо, така и осъществимо в българския контекст, при условие че изпълнението следва структуриран, поетапен подход, фокусиран върху учене, адаптация и тясна координация с управляващите органи, финансовите посредници и социалните инвеститори.

1. Въведение и контекст

В цяла Европа достъпът до финансиране остава едно от най-съществените препятствия пред развитието и мащабирането на организациите от социалната икономика. Социалните предприятия функционират на пресечната точка между икономическата дейност и социалната или екологичната мисия, като съчетават предприемачески подходи със стремеж към обществена полза. Тази хибридна природа често води до ограничен достъп до конвенционално финансиране, тъй като традиционните кредитори възприемат тези предприятия за по-рискови поради ограниченото обезпечение, реинвестирането на печалбите и приходните модели, които предимно зависят от проектно финансиране.

В отговор на тези структурни бариери Европейският съюз постепенно развива политическа рамка в подкрепа на изграждането на екосистеми за социално финансиране. Европейският социален фонд плюс (ЕСФ+), InvestEU и Препоръката на Съвета относно социалната икономика, приета през ноември 2023 г., подчертават значението на специализирани финансови инструменти, подходи за смесено финансиране и инвестиционни механизми, ориентирани към въздействието, като ключови фактори за насърчаване на социалните иновации, приобщаването и устойчивия растеж.

В България тези европейски предизвикателства се засилват от национални структурни фактори. Финансовият сектор се характеризира със силна концентрация на банковата дейност, насочена основно към корпоративно, потребителско и ипотечно кредитиране. Пазарите на дялово и рисково финансиране остават ограничени по размер и обхват, а алтернативните канали за финансиране като инвестирането с търсено въздействие (impact investing), краудфъндинга и социалното кредитиране все още са в начален етап на развитие. В резултат на това предприятията, водени от мисия, а не печалба, често попадат в т.нар. „феномен на липсващата среда“, при който те вече не отговарят на условията за грантово финансиране, но същевременно не могат да покрият изискванията за банково финансиране.

В същото време България е изправена пред значителни социални и екологични предизвикателства, включително демографски спад, регионални неравенства, изключване на уязвими групи от пазара на труда и необходимост от преход към по-

устойчива на климатичните промени икономика. Социалните предприятия и бизнесите, ориентирани към въздействие, са в добра позиция да отговорят на тези предизвикателства чрез иновативни решения, но техният потенциал остава ограничен поради недостатъчния достъп до подходящо финансиране.

На този фон разработването на устойчив механизъм за социално финансиране се очертава не само като желана опция за подпомагане на определени политики, но и като стратегическа необходимост за насърчаване на приобщаващ растеж, предприемачество и дългосрочно социално въздействие.

2. Място на социалната икономика в политиките и стратегическа съгласуваност

През последните години България предприе важни стъпки към признаването на социалната икономика като самостоятелен и ценен фактор за социално-икономическото развитие. Приемането на Плана за действие за социалната икономика (Social economy action plan- SEAP) повиши видимостта на социалните предприятия и изрично призна достъпа до финансиране като една от най-критичните пречки пред развитието на сектора. Тази национална политическа насока е допълнително подсилена от Препоръката на Съвета на Европейския съюз относно социалната икономика, която призовава държавите членки да укрепят благоприятната среда, да насърчават смесеното финансиране и да подобрят достъпа до социални инвестиции.

Въпреки този напредък международният опит показва, че стратегиите за социалната икономика следва да осигуряват цялостна и непрекъсната подкрепа, която често се различава в зависимост от типа социално предприятие и етапа му на развитие. Без изричното интегриране на подобни инструменти съществува риск политическите рамки да останат фокусирани върху краткосрочна грантова подкрепа и заеми до определен размер, което ограничава способността им да насърчават устойчивостта, мащабирането и мобилизирането на частен капитал.

Поради това създаването на специализиран механизъм за социално финансиране, който изрично включва микрофинансиране, смесени инструменти и стимули, обвързани с въздействието, е напълно подходящо в рамките на настоящата политическа и икономиеска среда. Той отговаря пряко както на националните приоритети, заложени в ПДСИ, така и на европейските политически цели по линия на ЕСФ+, InvestEU и по-широкия План за действие за социалната икономика.

3. Съществуваща към момента екосистема и структурни недостатъци

Публичната подкрепа за социалните предприятия в България остава доминирана от грантови инструменти, насочени основно към организации, регистрирани в Публичния регистър на социалните предприятия, поддържан от Министерството на труда и социалната политика. Към 2025 г. този регистър включва приблизително 200 предприятия, което представлява само малка част от над 4 000 организации, отговарящи на дефиницията на ЕСФ+ за субекти от социалната икономика.

Макар тези грантови програми да играят важна роля за подкрепа в начален етап и изграждане на капацитета на тези дружества, те проявяват редица структурни ограничения. Критериите за допустимост са тесни и изключват много предприятия, ориентирани към въздействие, кооперации и нестопански организации с икономическа дейност. Финансирането обикновено е еднократно, с ограничени възможности за рециклиране на ресурсите, и често не съдържа силни стимули за финансова устойчивост, мащабиране или дългосрочно въздействие.

Извън грантовете най-релевантният финансов инструмент, който понастоящем подкрепя социалното предприемачество, е микрофинансовият инструмент със споделяне на риска по Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ (ОПРЧР) 2014–2020, управляван от Фонда на фондовете и изпълняван от две микрофинансови институции – СИС Кредит и Микрофонд, както и една банка – Първа инвестиционна банка. Този инструмент се е доказал като ефективен при достигането до небанкируеми предприемачи и социални предприятия в ранен етап на развитие или нуждаещи се от по-малък по размер оборотен капитал, демонстрирайки добро портфейлно представяне и широк обхват.

В същото време неговият дизайн разкрива и съществени ограничения. Максималният размер на заема от 25 000 евро е недостатъчен за много инвестиционни нужди, особено за утвърдени или растящи социални предприятия. Изискването за създаване на нови работни места може да бъде трудно изпълнимо за по-зрели социални предприятия и организации, фокусирани върху иновации в услугите, дигитални решения или повишаване на производителността, а не върху нарастване на заетостта. Допълнително

ограничение е, че инструментът има ограничен обхват спрямо по-широката дефиниция за социални предприятия, като изключва бизнеси с измерими социални и/или екологични цели.

Тези пропуски подчертават необходимостта от по-диверсифицирана и гъвкава архитектура на социалното финансиране, способна да отговаря на различните етапи от развитието на предприятията и да обвързва финансовите стимули с целите за въздействие.

4. Позициониране на социалното финансиране в икономическия континиум

Социалното финансиране функционира в рамките на континуум, който обхваща диапазона от изцяло пазарно ориентирана стопанска дейност до изцяло социални дейности, финансирани чрез публични програми. В единия край на този спектър се намират предприятията, ориентирани към максимизиране на печалбата, за които социалните цели не са водещи и които се обслужват адекватно от конвенционалните финансови пазари. В противоположния край са чисто социалните дейности, които не генерират достатъчно пазарни приходи и поради това разчитат на грантове и субсидии.

Между тези крайности се разполага широк сегмент от предприятия, които съчетават икономическа дейност с ясно изразени социални или екологични цели. Тези субекти поставят устойчивостта пред максимизирането на печалбата и по презумция реинвестират печалбите си за постигане на своята мисия. Именно в този сегмент инструментите на социалното финансиране са най-ефективни, тъй като позволяват рециклиране на ресурсите, като същевременно се постига измерима социална стойност.

Предложеният механизъм за социално финансиране е създаден да таргетира този междинен сегмент от континуума, в който финансовата устойчивост и социалното въздействие могат да бъдат постигнати съвместно.

5. Европейски модели за социално финансиране и научени уроци

Сравнителният анализ на европейските модели за социално финансиране предоставя ценни насоки за проектирането на ефективен механизъм за България. В цяла Европа не съществува един-единствен инструмент, който да е доказал способността си да отговори на разнообразните нужди на социалните предприятия. Вместо това успешните екосистеми се основават на палитри от взаимнодопълващи се инструменти, които комбинират грантове, преференциален дълг, дялово или квази-дялово финансиране и различни стимулиращи механизми.

Таблицата по-долу обобщава основните класове международно утвърдени бизнес практики, които насочват ползи (както финансови, така и нефинансови), и анализира съществуващите европейски добри практики с цел идентифициране на потенциално приложими инструменти:

Клас	**Основни приложения**	**Практически примери в Европа***	**Най-подходящи за**	**Предпоставки за реализация**	**Може ли да се структурира като инструмент**
Грантове и субсидии	Начални разходи; консултантски разходи, изграждане на капацитет, стимулиращи механизми, популяризиране на бизнеса	TransferHUB	Изграждане на капацитет	Ниска или липсваща рециклируемост – изисква редовен приток на средства;	По правило – не
Дълг	CAPEX (капиталови разходи), OPEX	PRW, Credal, Coop57	CAPEX, OPEX, мостово	Приемливо ниво на бизнес риск (по-високо от	Да

	(оперативни разходи), мащабиране (проектно и търговско финансиране)		финансиране	стандартния банков дълг)	
Peer-to-peer (P2P) кредитиране	научноизследователска и развойна дейност (НИРД), проектно финансиране	Не е налична информация	Недостатъчно доказателства. За ESG проекти – НИРД	Подходящо законодателство, платформи и оператори	Не – поради децентрализиращия характер; възможна е техническа помощ
Частен капитал (Private Equity)	Пълен спектър	Den Sociale Kapitalfond, Sefea Impact	Инвестиции тип VC	Мандат, воден от социални измерители (KPI); ясно дефинирана стратегия за изход повишава интереса	Да
Публичен капитал (Public Equity)	Пълен спектър	Не е налична информация	Недостатъчно доказателства; за ESG проекти – пълен спектър	Обикновено на по-късен етап на развитие; често свързан с изходи чрез частен капитал	Не директно; възможно сътрудничество с МСП сегментите на борсите
Краудфъндинг	Обикновено начални	Lita Co	Стартови разходи,	Капацитет за ангажиране	Не директно; може да служи

(Crowdfunding)	разходи или НИРД		растеж в ранна фаза	на голям брой индивидуални инвеститори	като естествен „поток“ на бенефициенти
Младши (Junior)/ супер-младши (Super-Junior) и дялови траншове на дълг	Използват се единствено за подобряване на кредитоспособността (намаляване на риска за кредиторите)	Не е налична информация	Недостатъчно доказателства; по дефиниция – само за подобряване на кредитоспособността	Специализиран доставчик (обикновено инвестиционни банки или специализирани високорискови фондове със затворен край)	Не директно; възможно сътрудничество за мащабиране и привличане на частни фондове
Комбинация дълг и капитал	Пълен спектър	Den Sociale Kapitalfond, Sefea Impact	Пълен спектър	Специализирано законодателство (Алтернативен инвестиционен фонд или специализирани кредитори)	Да, включително чрез консорциуми (доставчик на дълг + доставчик на капитал)
Комбинация дълг и стимули	CAPEX	France Active	Предимно CAPEX	Специализирани национални програми	Да
Комбинация дълг, капитал и стимули	НИРД	Не е налична информация	Недостатъчно доказателства; за ESG проекти – НИРД и CAPEX	Специализирани национални програми; много сложно за структуриране	Да, но изисква висока степен на структуриране и ограничен брой подходящи партньори

				поради вътрешен конфликт между собствен капитал и стимулите	
Програми за изграждане на капацитет	Безплатно изграждане на капацитет (косвено финансиране чрез спестени разходи)	Не е налична информация	Изграждане на капацитет	Опитни C-level специалисти, готови за pro bono менторство	Не директно; може да се комбинира с грантови схеми
Съвместни предприятия (Joint ventures)	Комбиниране на силните страни на печеливш бизнес и социално ориентиран бизнес	Не е налична информация	Стратегически алианси, предлагащи предпоставки за растеж и мащабируемост	Законодателство, което стимулира бизнесите, ориентирани към печалба, да проявят интерес към тези със социална мисия	Не директно; подпомага мрежуването
Вериги за доставки	Част от веригата на доставки на големи корпорации	Не е налична информация	Недостатъчни доказателства	Значителни усилия за повишаване видимостта на социално ориентираните бизнеси	Не директно; подпомага мрежуването

* *На този етап не се разглеждат практики от САЩ, Канада, Япония и Австралия, основно поради различия в законодателството, които затрудняват прякото прилагане на добрите практики. Въпреки това се признава необходимостта те да бъдат отчетени в бъдеще при развитието на по-добра европейска регулаторна екосистема.*

Видовете стимули могат да варират значително, но представляват ключов фактор за повишаване на жизнеспособността на инструментите и могат да включват едно или комбинация от следните:

1. гаранции по дълга;
2. механизми за споделяне на риска;
3. лихвен „ратчет“ (механизъм за поетапна корекция на лихвения процент, обикновено обвързана с постигането на предварително определени показатели);
4. преференциална лихва;
5. частично опрощаване на главницата;
6. гарантирано последващо финансиране, обвързано с етапни цели.

Тези „стимули“ намаляват риска чрез различни механизми – от осигуряване на ликвидност до ограничаване на загубите – и обикновено са предпоставка за привличане на частни инвеститори.

В Полша инициативи като TransferHUB и FRW илюстрират как грантовете и заемите, обвързани с резултати, могат да подкрепят иновации в ранен етап и създаването на заетост. В Белгия Credal демонстрира ефективността на преференциалния дълг и мостовото финансиране за подкрепа на социални предприятия при лихви под пазарните. Испанската Coop57 е силен пример за кооперативно базирано мостово кредитиране, съобразено с нуждите на организации, очакващи изплащане на грантове. France Active във Франция управлява национална гаранционна система, покриваща значителна част от заемите за социални предприятия и съществено намаляваща риска за кредиторите. Датският Den Sociale Kapitalfond и италианският SEFEA Impact показват как дялови и квази-дялови инструменти могат да подкрепят мащабирането на социални начинания, като същевременно се запазва мисията.

Обща характеристика на всички тези модели е използването на стимули за намаляване на инвестиционния риск и за обвързване на финансовото представяне със социалните резултати. Гаранции, намаления на лихвените проценти, обвързани с въздействието, и частично опрощаване на главницата са широко използвани за повишаване на жизнеспособността и привличане на частен капитал.

6. Анализ на предпоставките за създаване на финансови инструменти за социално финансиране

Настоящият анализ се допълва от емпиричните изводи на доклада „Оценка на пазара на социални финанси в България“, изготвен в рамките на проекта EPSI (Empowering Partnerships for Social Innovation) от фондация BCause (2025), който предоставя качествени данни за нагласите, бариерите и мотивациите на частните инвеститори и финансови институции по отношение на финансирането на социални предприятия.

Осъществимостта на създаването на механизъм за социално финансиране в България може да бъде оценена в три основни измерения: пазарно търсене, институционален капацитет и финансова устойчивост.

От пазарна гледна точка наличието на голям брой недостатъчно обслужвани субекти от социалната икономика е ясна индикация за търсене на подходящи финансови продукти. Много ниското проникване на дългово и дялово финансиране сред тези организации потвърждава съществуването на значителна пазарна неефективност.

От институционална гледна точка България разполага с опитни финансови посредници като СИС Кредит и Микрофондsis, утвърдени доставчици на услуги за изграждане на капацитет като фондация BCause, функционираща структура на Фонда на фондовете, национални насърчителни институции, включително Българската банка за развитие и Националния гаранционен фонд, както и с готовност от страна на Управляващия орган на ОП „Развитие на човешките ресурси“ да въвежда по-устойчиви инструменти. Тези институции осигуряват стабилна оперативна основа за внедряване и управление на механизъм за социално финансиране, особено когато са подкрепени от европейска техническа помощ.

По отношение на финансовата устойчивост чисто грантовите инструменти нямат потенциал за рециклиране на ресурсите и поради това са недостатъчни сами по себе си. Чисто дълговите и чисто дяловите инструменти срещат ограничения поради по-високите нива на чист кредитен риск и ограничения интерес от страна на частните инвеститори. Смесените инструменти, комбиниращи дълг, капитал и стимули, се очертават като най-осъществимите и мащабируеми опции в краткосрочен и средносрочен план.

Осъществимостта на въвеждането на механизъм за социално финансиране в България зависи от финансовата устойчивост, институционалния капацитет и готовността на пазара. Механизмът следва да насърчава предприемачеството и да подпомага прехода от зависимост от социално подпомагане към самостоятелност. Той трябва да генерира осезаеми социални ползи като създаване на работни места, включване на уязвими групи и грижа за околната среда.

Финансово осъществимите инструменти въз основа на извършения анализ са:

1. Дългово финансиране;
2. Частен капитал (тип рисков капитал – VC, а не класически private equity);
3. Комбинирано дългово и дялово финансиране;
4. Комбинирано дългово финансиране със стимули;
5. Комбинирано дългово, дялово финансиране и стимули.

Тъй като първите два инструмента срещат затруднения при мащабирането поради по-слабия интерес от страна на частните партньори, последните три вида инструменти се разглеждат като най-подходящото естествено решение за социално финансиране.

Същевременно се отчита, че последният тип инструмент е изключително сложен. Макар да предлага най-голяма гъвкавост, неговото прилагане вероятно би изисквало „доказване на концепцията“, значителен успешен опит с други смесени инструменти, както и очаквани ограничения, свързани с провеждане на обществена поръчка. Поради това той следва да се разглежда като средносрочно и дори дългосрочно, а не краткосрочно решение.

Комбинираното дългово финансиране със стимули е особено подходящо за българската екосистема от социални предприятия, тъй като е добре съобразено с ограничения рисков апетит, умерения мащаб и силната социална мисия на повечето предприятия. Много социални предприятия оперират в сектори с ниски маржове и разчитат на публични или квази-публични източници на приходи, което прави обслужването на изцяло пазарен дълг затруднено. Чрез съчетаване на заеми със стимули, обвързани с резултати, лихвени субсидии или елементи за изграждане на капацитет, комбинираният

дълг подобрява достъпността на финансирането, като същевременно запазва финансовата дисциплина и културата на погасяване.

Микрокредитите до 50 000 евро са изключително ефективни в ранния етап на растеж, когато предприятията се нуждаят от оборотен капитал, базово оборудване или първоначално пазарно разширяване, но не разполагат с обезпечение или дълга кредитна история. В същото време същият инструмент, но в по-високи размери, остава релевантен и за по-зрели социални предприятия, които се нуждаят от по-значителни капиталови разходи, тъй като стимулите, обвързани със социалното въздействие, могат да намалят ефективната цена на финансирането, без да изкривяват пазарното поведение.

Комбинираното дялово финансиране със стимули е по-подходящо за социални предприятия в по-късен етап на развитие, особено за такива с иновативни модели, по-висока степен на несигурност или значителен потенциал за разширяване. Дяловите инструменти осигуряват „търпелив“ капитал и поемат риск, което е от съществено значение за предприятия, които се нуждаят от време, за да усъвършенстват бизнес модела си, да навлязат на нови пазари или да разширят въздействието си, преди да генерират стабилни парични потоци. Когато се комбинират със стимули – като изграждане на инвестиционна готовност, грантове, обвързани с резултати, поетапни капиталови вливания или доходност, свързана с въздействието – комбинираният капитал може да привлече инвеститори, като същевременно защити социалната мисия. Макар и по-сложни за проектиране и управление, тези инструменти са най-ефективни за зрели социални предприятия, преминаващи от етап на оцеляване към етап на мащабиране, при които дългосрочният стратегически капитал и споделянето на риска са по-важни от краткосрочната ликвидност.

И двата подхода акцентират върху рециклирането на ресурсите, измеримото въздействие и постепенното мобилизиране на частен капитал, в съответствие с целите на ЕСФ+ и европейските добри практики.

7. Модел на управление и реализация на инструмента/тите

Предложеният механизъм следва да бъде прилаган чрез централизирано управление, за предпочитане с мандат към Фонда на фондовете, като изпълнението бъде делегирано на специализирани финансови посредници или консорциуми, които съчетават предоставяне на дългово финансиране, дялови инвестиции и експертиза за изграждане на капацитет. Подобна структура позволява стратегическа последователност, диверсификация на риска и ефективна координация с управляващите органи.

8. Инвестиционна стратегия

Фаза I (2026–2027): Пилотен инструмент и доказване на концепцията

Фаза I ще бъде реализирана посредством следните етапи:

1) Надграждане върху съществуващи инструменти с цел валидиране на механизма за измерване на социалното въздействие

- **Финансов инструмент „Микрокредитиране със споделен риск“** на ОП „Развитие на човешките ресурси“, управляван от Фонд на фондовете, който понастоящем е в етап на рециклиране на средствата и се изпълнява от СИС Кредит и Микрофонд; ще бъдат включени подходящи бенефициенти- социални предприятия и стартиращи предприятия със социални и/или екологични цели в **пилотен механизъм за измерване на въздействието**.

- **Финансов инструмент „Микрокредитиране за предприемачество на студенти и докторанти“** по Програма „Образование“ 2021-2027, съфинансирана от Европейския социален фонд плюс (ЕСФ+), управляван от Фонд на фондовете; Инструментът ще се изпълнява от СИС Кредит и чрез него ще се стимулира и подкрепя създаването на собствен бизнес или друг вид предприемаческа дейност от страна на студенти и/или докторанти, като целта е да се окаже подкрепа за подобряване на възможностите за реализация с цел бърз преход от висше образование към заетост. Поставеният фокус е върху развитието на предприемаческите умения на студентите и/или докторантите чрез участието им в предприемаческия процес, а именно чрез "learning by doing", както и повишаване качеството на връзката между образование, наука и бизнес; ще бъдат включени подходящи бенефициенти- социални предприятия и стартиращи предприятия със социални и/или екологични цели в **пилотен механизъм за измерване на въздействието**.

- **Финансов инструмент за дялово и квази-дяово финансиране „Фонд за стартиращи предприятия на студенти и докторанти“** по Програма „Образование“ 2021-2027, съфинансирана от Европейския социален фонд плюс (ЕСФ+), управляван от Фонд на фондовете; по инстрсумента предстои избор на изпълнител; планира се да бъде договорено с изпълнителя включване на

подходящи финансирани стартиращи предприятия със социални и/или екологични цели в **пилотен механизъм за измерване на въздействието**.

2) Стартиране на пилотен инструмент от СИС Кредит за валидиране на ключови концепции

- **Концепция за по-широка дефиниция:** Пилотният инструмент ще прилага по-широката дефиниция за крайни бенефициенти по модел на използваната от France Active, включваща социални предприятия, приобщаващи бизнеси, организации с нестопанска цел, кооперации и предприятия, ориентирани към въздействие.

- **Комбиниране с програма за изграждане на капацитет (допълване на програма за инвестиционна готовност и кредит):** В рамките на проекта EPSI фондация BCause ще организира две академии за инвестиционна готовност на социални предприятия. Допустимите бенефициенти ще получат финансиране от СИС Кредит. Допълнително новата платформа за кандидатстване (onboarding) на СИС Кредит и Микрофонд, която включва **онлайн консултантски портал, ще бъде допълнена със специална секция за социални предприятия** с адаптирана информация, отговаряща на техните специфични нужди, като допълнителен източник за укрепване на капацитета.

- **Гаранции за намаляване на риска по заемите:** СИС Кредит ще положи усилия за осигуряване на подходящ гаранционен механизъм по време на пилотната фаза, предоставян от Българската банка за развитие и/или Националния гаранционен фонд.

- **Нисколихвено финансиране от социални инвеститори:** СИС Кредит ще използва налично финансиране от Банката за развитие на Съвета на Европа (CEB) и Българската банка за развитие за формиране на портфейла от нови кредити.

- **Мобилизиране на допълнително финансиране чрез частни инвеститори:** СИС Кредит ще инициира преговори с частни инвеститори като Inpulse и Banca Etica.

- **Стартиране на пилотен механизъм за измерване на въздействието:** Измерването на въздействието и интегрирането на принципите на ESG са

ключови елементи на предложения механизъм. Стъпвайки върху изготвения през 2025г. доклад за оценка на социалното въздействие на СИС Кредит, реализиран с подкрепата на Банката за развитие на Съвета на Европа в рамките на Консултативния хъб InvestEU, още от самото начало следва да бъде заложен пропорционален и стандартизиран набор от индикатори за измерване на въздействието на предоставеното финансиране. Отделно, съгласуването с предстоящите европейски стандарти за отчетност ще намали административната тежест и ще повиши съпоставимостта.

- **Изграждане на портфейл от допустими бенефициенти:** Пилотната фаза ще се фокусира върху изграждането на диверсифициран портфейл от допустими социални предприятия и предприятия, ориентирани към социално или екологично въздействие.
- **Проектиране на нови финансови инструменти:** Въз основа на резултатите от пилотния проект и пазарния анализ Фондът на фондовете ще разработи два финансови инструмента с потенциал за интегриране в следващата Многогодишна финансова рамка (МФР) за периода 2028–2034 г.

Фаза II (2028–2034): Нови финансови инструменти в рамките на новата МФР

1) Ще бъдат проведени преговори с управляващите органи за определяне на условията и механизмите за прилагане на предложените нови инструменти в рамките на следващата МФР.
2) Съществуващият дългов продукт, предоставян от СИС Кредит, ще бъде адаптиран (при необходимост) и продължен въз основа на научените уроци от пилотния проект.
3) Частни инвеститори, включително бизнес ангели, ще бъдат мобилизирани за подкрепа на развитието на новите финансови инструменти.

9. Анализ на рисковете и мерки за тяхното ограничаване

Създаването на устойчив механизъм за социално финансиране в България включва няколко структурни и пазарни риска, които биха могли да повлияят на дългосрочната му ефективност и доверие.

Основен риск е т.нар. „**impact washing**“ (преувеличаване на социалното въздействие), особено при липсата на зряла екосистема за измерване на въздействието и последователни национални стандарти. Съществува опасност финансираните проекти да преувеличават или да представят неверни социални резултати с цел достъп до финансиране, което подкопава доверието на заинтересованите страни и намалява легитимността на инструмента. Този риск се засилва, ако изискванията за отчитане са прекалено сложни или, обратно, недостатъчно строги. Мерките за намаляване на риска трябва да включват приемане на ясно дефинирани, ориентирани към резултата KPI и KRI, съгласувани с рамки на ЕС там, където е възможно, независими механизми за проверка и пропорционални изисквания за измерване на въздействието, които балансират отчетността с административната осъществимост за бенефициентите.

Друг значителен риск е **ограниченият интерес от страна на частните инвеститори**, обусловен от сравнително ниска и често несигурна възвръщаемост на инвестициите в социални проекти, особено на българския пазар, където импакт инвестирането все още е в начален етап. Без подходящи механизми за споделяне на риска и повишаване на възвръщаемостта, частният капитал вероятно ще остане маргинален. Този риск може да бъде смекчен чрез структури за смесено финансиране, използване на публични или европейски средства за осигуряване на първоначална защита от загуби или гаранции, както и чрез поетапно изграждане на пазара, което позволява на инвеститорите постепенно да изградят доверие и познаване на инструментите за социално финансиране.

Съществува и риск, свързан с последователността на политиката и финансирането, обвързан с **потенциални промени в приоритетите на ЕС в следващата МФР**. Намаленият акцент върху социалните цели на европейско ниво може да ограничи наличността на специализирани потоци за финансиране или да отслаби политическата

подкрепа за инструментите за социално финансиране. За намаляване на този риск механизмът трябва да бъде проектиран с достатъчна гъвкавост, за да се адаптира към променящите се приоритети на ЕС, като същевременно социалните цели се интегрират в по-широки теми като умения, заетост, регионално развитие и иновации.

Освен това, дългосрочната жизнеспособност на механизма е **силно зависима от стратегическия ангажимент и капацитета на националните управляващи органи**. Промени в приетите стратегии, административните приоритети или ръководството могат да нарушат изпълнението или да намалят мащаба и амбицията на инструмента. Този риск може да бъде управляван чрез силни управленски механизми, ясно определени институционални роли, дългосрочно стратегическо съгласуване с националните и европейските политики и мерки за изграждане на капацитет в управляващите органи, осигуряващи непрекъснатост извън отделните програмни периоди.

Като цяло тези рискове подчертават значението на гъвкавото управление, поетапно мащабиране и стратегическо съгласуване както с пазарните реалности, така и с приоритетите на публичната политика. Внимателен, ориентиран към учене подход – започвайки с пилотни интервенции и мащабиране въз основа на демонстрирани резултати – ще бъде ключов за осигуряване на подходящостта и осъществимостта на устойчив механизъм за социално финансиране в България.

10. Очаквани резултати и дългосрочна визия

Очаква се предложеният механизъм значително да подобри достъпа до финансиране за социални предприятия и бизнеси с измерими социални и екологични цели, да увеличи техните нива на оцеляване и мащабиране и да генерира измерими социални и екологични ползи. С течение на времето се предвижда той да се превърне в постоянен стълб на финансовата екосистема на България, подпомагайки приобщаващ и устойчив растеж извън рамките на отделните програмни периоди.

Заключение

Създаването на устойчив механизъм за социално финансиране в България е стратегически обосновано, институционално осъществимо и финансово жизнеспособно. Чрез интегриране на европейските добри практики, използване на съществуващите национални капацитети и съгласуване с приоритетите на ЕСФ+, България може да премине от фрагментирана зависимост от грантове към устойчива, самоподдържаща се и разчитаща на рециклирани ресурси екосистема за социално финансиране, способна да осигури трайно въздействие.

Референции

Банка за развитие на Съвета на Европа (CEB) (2024) InvestEU Advisory Hub – Social impact measurement support. Наличен на: https://coebank.org

Българска банка за развитие (ББР) (2024) Гаранционни и финансови инструменти за МСП. Наличен на: https://bdbank.bg

Coop57 (2024) Ethical and cooperative finance model. Наличен на: https://www.coop57.coop

Council of the European Union (2023) Council Recommendation on developing social economy framework conditions. Brussels: European Union. Наличен на: https://www.consilium.europa.eu

Credal (2024) Social and ethical finance in Belgium. Наличен на: https://www.credal.be

Den Sociale Kapitalfond (2024) Impact investment funds. Наличен на: https://densocialekapitalfond.dk

European Commission (2021) Social Economy Action Plan. Brussels: European Commission. Наличен на: https://ec.europa.eu/social-economy

European Commission (2021) InvestEU Programme. Brussels: European Commission. Наличен на: https://investeu.europa.eu

European Commission (2021) European Social Fund Plus (ESF+). Brussels: European Commission. Наличен на: https://ec.europa.eu/esf

France Active (2024) Financial tools for social enterprises. Наличен на: https://www.franceactive.org

Фонд на фондовете в България (2024) Финансови инструменти, съфинансирани от ЕС. София. Наличен на: https://www.fmfib.bg

Фондация BCause (2024) Оценка на пазара на социални финанси в България. Доклад по проект EPSI (Empowering Partnerships for Social Innovation). Наличен на: https://epsi.bcause.bg/bg/resources.html ; Програми за социално предприемачество и инвестиционна готовност. Наличен на: https://bcause.bg

Inpulse Investment Manager (2024) Inclusive finance and social investment. Наличен на: https://inpulse.coop

LITA.co (2024) Crowdfunding for impact. Наличен на: https://lita.co

Microfinance Centre (MFC) (2024) European social finance ecosystems and models. Наличен на: https://mfc.org.pl

Национален статистически институт (НСИ) (2023) Социални предприятия в България. София: НСИ. Наличен на: https://www.nsi.bg

SEFEA Impact (2024) Impact investing and cooperative finance. Наличен на: https://www.sefea.it

TransferHUB (2024) Social innovation and employment support models. Наличен на: https://transferhub.pl