

# Финансови инструменти за устойчивост и растеж на социални предприятия – добри практики<sup>1</sup>

## Case study – Фонд за насърчаване на предприемачеството (Литва)<sup>2</sup>

Успешният литовски модел се дължи на използването едновременно на финансово и консултантско подпомагане на малките и средни бизнеси, кандидатствали за заем от Фонда за насърчаване на предприемачеството.<sup>3</sup>

Основни пречки пред начинаещите предприятия са:

- липсата на достатъчна кредитна история,
- невъзможността да покриват високите банкови лихви върху взетите заеми,
- липсата на умения за устойчиво управление на бизнеса.

За тяхното преодоляване в Литва се изгражда сътрудничество между голям брой публични и частни партньори, включително държавни институции, държавен фонд за социално подпомагане и 57 кредитни съюза. Предоставяните заеми са със значително по-добри условия от банковите (включително значително по-ниски лихви) и биват комбинирани с безплатно обучение на микро и малките предприятия с работен опит по-малък от една година, както и на едноличните предприемачи и на социалните предприятия. Предимство се дава на групи лица в неравностойно положение - безработни лица, хора с увреждания, млади хора под 29 години или възрастни - над 50-годишна възраст. Основната цел на мярката е създаване на качествено трудонаемане, социално включване и поддържане на активен пазар на труда, който да създава нови работни места. Част от консултативната програма в Литва е и следенето на актуалното състояние на пазара и потенциални празноти в него, които се адресират своевременно.

**Научени уроци:** Ключов е изборът на институция, която да управлява разпределянето на фонда. Избрана е институция с държавно участие, която има необходимата предходна експертиза и административен капацитет (INVEGA). Финансовите посредници се избират след проведена обществена поръчка. За включването на възможно най-голям брой населени места, включително и на селскостопански региони, се сключва договор с консорциум от 57 кредитни съюза, които успяват да покрият общо 154 локации. В процеса на разпределение на фонда се взема решение за удължаване на срока за отпускане на заеми, а близо една четвърт от средствата са реинвестирани в процеса. Постъпилите приходи от лихви и инвестиции се използват за покриване на разходите по управление на фонда.

## Case study – Финансиране на социалната икономика (Полша)

Полският пример предлага успешен модел за комбиниране на заеми с ниски лихви и предоставянето на безплатни консултации за подобряване на бизнес уменията. Максималната сума на заема е 25 000 EUR, а срокът за изплащане е до 60 месеца и има шестмесечен гратисен период. Не се изисква вноска от кредитополучател или поръчител по кредита. Основната форма на обезпечение е подписана запис на заповед. Допълнително, кредитополучателите получават до 30 часа безплатни обучения/съвети, които да подпомогнат предприятията със счетоводството, управлението на човешките ресурси и нужния контрол.



Необходимостта от въвеждане на мярката се наблюдава във връзка със слабото развитие на социалната икономика в държавата в сравнение с други държави-членки на ЕС. При анализиранието на пазарните условия Полша заключава, че за развитието на социалното предприемачество е необходимо едновременното адресиране на няколко основни предизвикателства пред социалните предприятия:

- ограниченото имущество, което може да послужи като гаранция;
- ограничените възможности за финансиране;
- трудностите при получаване на финансиране поради ниската възвращаемост и значително по-високия риск в дейностите на предприятията;
- ограниченият опит за работа с външно финансиране или съдействие от други организации, насочени към социалната икономика.

Инструментът за насърчаване на предприемачеството заработва в рамките на по-широката рамка за публично подпомагане на социалната икономика. Територията на Полша се разделя на пет макро региона, обединени по сходните социо-икономически условия в тях и средствата се разпределят по начин, който да отразява нуждите им. Целевата група са икономически активните социални предприятия, които отговарят и на допълнителните формални, икономически и социални критерии, заложен в програмата. Част от тях успяват дори да съ-финансират инвестициите със собствени средства, макар и това да не е необходимо условие.

**Научени уроци:** Опитът от финансовия инструмент показва силното търсене на подобни заеми. Заемите се оказват много по-адекватен начин за насърчаване на развитието на бизнес среда и финансови инвестиции, за разлика от разпространеното безвъзмездно предоставяне на средства. Проектът допринася за ръст в заетостта, както и за нематериалните ползи за крайния потребител. Отделно от получените средства, кредитополучателите натрупват опит в управлението, бизнес планирането, поемането на рискове, работа с външно финансиране и изпълнение на проекти, финансирани от фондове на Европейския съюз.

## Case study – Финансиране на социалните иновации и предприятия в Португалия<sup>6</sup>

### Научени уроци:

- Социалните иновации не са лесна тема, тъй като обикновено се приема, че тя е „прекалено иновативна“ и „приятна за притежаване“ само след като бъдат покрити други приоритети. Ето защо е от основно значение да е налице силна политическа подкрепа на най-високо ниво, за да се придвижи развитието на темата занапред.
- Вместо да се вгражда компонент на социалната иновация във всички проекти, финансирани от европейските структурни и инвестиционни фондове, най-добрият начин за натрупване на практики и генериране на ефективно въздействие е чрез отделяне на специален бюджет от фондовете, специално за финансиране на проекти за социални иновации (дори и само малка сума за тестване/доказване на дадена проектна концепция).
- Обхващайки различни сектори (образование, здравеопазване, социална защита, околна среда и др.) и нива на намеса (национални, регионални, местни), е много важно да се планира и организира добре предварително придвиждането на социалните иновации в рамката и структурата на ОПИ<sup>7</sup> на ЕСИФ<sup>8</sup> относно вида на фонда, географското покритие и управлението, за да се сведат до минимум бъдещите ограничения.



- Фокусирането на инструментите за финансиране върху финансиране на проекти (независимо от формата на кандидатстващите организации), а не върху финансирането на конкретни видове субекти (например организации на социалната икономика) дава възможност за по-целенасочен и ефективен подход, като същевременно се избягват клопките на променящата се правна среда (напр. свързана с легалната дефиниция на социалните предприятия).
- Проектите за социални иновации и предприемачество имат различни нужди от финансиране, тъй като те се развиват, така че може да е уместно да се финансират различните етапи от жизнения им цикъл, като по този начин се установява цялостен подход, който ефективно отговаря на всички нужди. Ключът е да се приспособи видът на финансовите структури и модели към характеристиките на всеки етап.
- Специална структура (или част от вече съществуващи организации, или новосъздадени за тази цел), с работа и принос на специален технически екип, който включва както ЕСИФ, така и експерти за социални иновации, е от основно значение за успешното прилагане на интегрирана инициатива за социални иновации (програмата за подкрепа на социалните иновации в Португалия).

<sup>1</sup>Настоящият материал е подготвен от Български център за нестопанско право със съдействието на Мартина Богданова, завършила специалност „Право“ в Софийски университет „Св. Климент Охридски“, и Полина Дянкова, студент по „Право“, трети курс, в Софийски университет „Св. Климент Охридски“

<sup>2</sup> Основано на материала: European Commission DG Regional and Urban Policy, European Investment Bank Advisory Services fi-compass (2015), “Entrepreneurship promotion fund. Case study.”, достъпен онлайн: <https://www.fi-compass.eu/publication/case-studies/case-study-entrepreneurship-promotion-fund>

<sup>3</sup> Литовският Фонд за насърчаване на предприемачеството е финансиран изцяло от Европейския социален фонд (ESF). Размерът на финансовата помощ е 14.48млн евро. Към края на 2013 година (първоначално заложеният програмен период) усвояемостта на средствата достига 78.32%, а реинвестирането им – 24.2% от сумата.

<sup>4</sup>Основано на материала: European Commission DG Employment, Social Affairs and Inclusion, European Investment Bank Advisory Services fi-compass (2016), “Financing the social economy. Case study.”, достъпен онлайн: <https://www.fi-compass.eu/publication/case-studies/case-study-financing-social-economy>

<sup>5</sup> Размерът на финансовия инструмент е 7.32млн евро, от които 6.22млн евро са финансирани от Европейския социален фонд и 1.1млн евро – от националните публични фондове. Усвояемостта на средствата към м. юни 2015 г е 99.34%, а реинвестирането – 22.26% от сумата.

<sup>6</sup>Превод на цитат от материала: European Commission DG Employment, Social Affairs and Inclusion, European Investment Bank Advisory Services fi-compass (2020), “Supporting the development of Social Finance Ecosystems in Member States under ESF. Lessons learned from the Portuguese Social Innovation initiative.”, стр. 17, достъпен онлайн: <https://www.fi-compass.eu/publication/factsheets/supporting-development-social-finance-ecosystems-member-states-under-esf>

<sup>7</sup> ОПи – Операционни програми

<sup>8</sup> ЕСИФ – Европейски структурни и социални фондове

