

ПРОЕКТ И ПРЕДПРОЕКТНО
ПРОУЧВАНЕ
ГЛАВА 24

Доклад на REScoop за бизнес модели.

<https://www.rescoop.eu/toolbox/report-on-the-existing-business-models>

Ръководство за работа със заинтересованите страни. <https://www.rescoop.eu/toolbox/guide-for-stakeholder-management>

НАМИРАНЕ НА
СРЕДСТВА
ГЛАВА 25

Едно от най-големите предизвикателства, с които ще се сблъскате, е финансирането на вашия проект. Ще имате нужда от средства в различни размери, от етапа на предварителното планиране през фазите на развитие, инвестиране и експлоатация. Това понякога трябва да се случи по едно и също време или дори преди да направите проучвания за осъществимост.

Преодоляването на финансовите бариери изисква комбинация от иновативни подходи и използване на съществуващи инструменти. Някои хора са по-добри във финансите и набирането на средства от други и малко опит в работата с цифри могат да помогнат много. Имайте го предвид, когато мислите кой може да бъде полезен във вашия основен екип. Добрата новина е, че има разнообразие от иновативни решения, от които да избирате, от оферти за акции до държавна подкрепа, банкови заеми и групово финансиране.

ОПЦИИ ЗА ФИНАНСИРАНЕ

1. ГРАНТОВЕ

Един добър вариант, особено в ранните етапи на вашия проект, е да кандидатствате за безвъзмездна помощ. Проверете какво се предлага на национално или регионално ниво. Може да има безвъзмездни средства за развитие на общността, управлявани от вашето национално правителство например, които биха помогнали за покриване на ранните разходи. За повечето от тези приложения ще ви трябва уставът или изложението на мисията на вашата група и ще трябва да обясните какво искате да постигнете с парите.

Ако пишете заявление за безвъзмездна помощ за първи път, намерете някой, който да го прочете. Със сигурност има хора във вашата общност, които са изготвяли този вид заявления преди. И ако първото ви заявление бъде отхвърлено, не се отчайвайте, бъдете готови да го подобрите и да го изпратите отново.

НАМИРАНЕ НА СРЕДСТВА
ГЛАВА 252. ДАРИТЕЛСКА КАМПАНИЯ
(CROWDFUNDING)

Общностните енергийни проекти обикновено се финансират от граждани и на ваше разположение има различни схеми за колективно финансиране.

- Някои проекти се финансират чрез дарения, при които гражданите не очакват нищо в замяна: те влагат пари просто защото вярват в проекта и искат да го подкрепят.
- Облигациите са заеми и се изплащат след определен период от време: гражданите ще очакват финансова възвращаемост за своята инвестиция (лихва).
- Акциите не са заеми и не трябва да се връщат. Акциите дават право на собственост и определят как кооперативът трябва да инвестира. Гражданските енергийни инициативи обикновено финансират проектите си чрез предлагане на акции. Струва си да проверите дали има някакви национални разпоредби относно публичното предлагане на акции, защото може първо да имате нужда от проспект.

3. ТРАДИЦИОНЕН БАНКОВ КРЕДИТ

„Добрите проекти намират финансиране“: поне в това банките биха искали да вярваме. Може да си струва да проверите дали традиционна банка желае да се намеси и да предостави заем за вашия проект, но реалността често е по-сложна от това. На начинаещите без опит често им е трудно да получат заеми от банки.

Друго нещо, което трябва да имате предвид е, че те обикновено осигуряват до 80% от средствата, оставяйки проекта пред предизвикателството сам да намери 20%.

4. ЕТИЧНА ИЛИ КООПЕРАТИВНА БАНКА

Ако традиционните банки не желаят да финансират вашия проект, може да обмислите да се свържете с етични или кооперативни банки. На уебсайта на Европейската федерация на етичните и алтернативни банки (FEBEA) ще намерите данни за контакт на такива банки във вашия регион.

5. ФИНАНСИРАНЕ ОТ ТРЕТИ СТРАНИ

Ако банките не искат да осигурят финансиране, все пак можете да помислите за финансиране от трета страна.

Тя може да бъде предложена от кооперативи. *BeauVent* от Белгия и *Som Energia* от Испания предоставят на *Boa Energia* от Португалия заем, за да могат да реализират първия си проект. Заемът е върнат, след като проектът получава видимост и гражданите решават да се присъединят.

6. ЛИЗИНГ

Лизингът означава, че наемате възобновяемите инсталации от трета страна, която ви дава възможност да ги закупите след определен период от време. Лизингът може да бъде нестандартен подход за начинаещите в общностната енергия, на които да са им необходими няколко години, за да съберат средства от своите членове.

7. КООПЕРАТИВЕН ФОНД

Проектите за възобновяема енергия са капиталоемки инвестиции, особено в началото. В същото време гражданите често се включват само когато даден проект е стартиран и могат да видят резултатите от него със собствените си очи. Ако искате да включите гражданите в проекти за възобновяема енергия, кооперативите трябва да направят първоначалната инвестиция. Начинаещите може да се нуждаят от пари, докато установените инициативи може да се нуждаят от проекти. Един кооперативен револвиращ фонд може да предостави възможности за сътрудничество.

8. ПОДПОМАГАНЕ НА МЕСТНАТА ВЛАСТ ИЛИ ОБЩИНАТА

Rumbling Bridge Hydro Coop в Шотландия е създадена с подкрепата на заем за развитие на *CARES* и *Energy4All*, друг кооператив. Сега хидро кооперативът притежава речна ВЕЦ с мощност 500 kW. Досега производителността от турбината е надвишила прогнозираната, така че местната общност може да спечели значителни приходи за общността от схемата през предвидените 40 години експлоатация.



НАМИРАНЕ НА СРЕДСТВА ГЛАВА 25



ТРАДИЦИОННИ ИЛИ ЕТИЧНИ БАНКИ

Кандидатстването в обикновена или традиционна банка може да бъде един от най-трудните начини за намиране на пари, тъй като много банки не са добре оборудвани или не желаят да отделят ресурси за такива проекти – те често просто не ги разбират.

Решението може да бъде сътрудничество с етични и алтернативни банки, те по начало са по-възприемчиви към ценностите на сътрудничеството и общността и могат да проявят повече разбиране за вашите ограничения. Обикновено те са много по-склонни да следват и подкрепят по-малки проекти. А също така винаги си струва да се подкрепят етичните и кооперативните банки. Колкото повече растат, толкова по-добри са шансовете за финансиране на други общностни енергийни проекти!

С новите права, предоставени от законите на ЕС, трябва да се създават все повече и повече проекти и да стане по-лесно за повече финансови институции да разбират общите рискове и печалби за енергията на общността.



Уестмилският кооператив за слъчева електроенергия е един от най-старите подобни проекти в Обединеното кралство с повече от 1500 членове. © Westmill Solar



МОДЕЛЪТ С ПРЕДЛАГАНЕ НА АКЦИИ

Много успешен модел, използван от много кооперативи, е предлагането на дялове. Това е начин за намиране на пари и също така създава членове с власт за вземане на решения. Членовете на кооператива влизат в множество роли, съчетаващи собственост, инвестиции и използване.

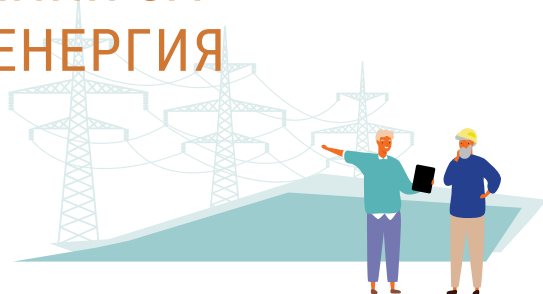
Всяка от тези роли е свързана със специфични отговорности и решения.

Придобивайки дялове, членовете стават собственици на проекта и следователно участват в контрола на организацията.

Придобивайки акции, те също стават инвеститори и в това отношение могат да очакват възвръщаемост на инвестицията си, било то финансова, социална или екологична.

Чрез икономическо участие те стават потребители на кооператива и получават правото да „използват“ предлаганите от него услуги.

ДОСТЪП ДО МРЕЖАТА И СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ПОКУПКА НА ЕНЕРГИЯ ГЛАВА 26



За да продавате енергията, произведена от вашия проект, трябва да сте свързани към мрежата и да имате купувачи.

- Един модел за постигане на тази цел е субсидия или така наречената „преференциална тарифа“, която да ви компенсира за вашата енергия. Този модел обаче постепенно се изоставя на много места.
- Едно от решенията е да продавате енергията си на зелен доставчик, който също може да бъде кооператив. *Enercoop* във Франция например купува електроенергия от малки проекти, които произвеждат възобновяема енергия.
- Понякога кооперативите комбинират собственото си производство с лиценз за доставка, което означава, че те могат да продават своята електроенергия на членове директно, като *Ecopower* във Фландрия или *Co-op Energy* в Обединеното кралство.

За да се свържете към мрежата, трябва да разберете кой я притежава и кое е електроразпределителното дружество. Те често имат монопол над мрежата и имат възможността да изберат дали да ви свържат или не, така че, ако можете, установете добри работни отношения с персонала там! В някои страни свързването към мрежата може да бъде дълъг и отчайващ процес, така че има смисъл да прочетете каква е ситуацията във вашия район, преди да поискате разрешение за планиране. Ето защо има смисъл гражданите да вземат енергийната мрежа в свои ръце, така че да се управлява за общото благо, а не за печалба. Вижте глава 12 и вдъхновяващата история на успеха на *Schönaui* в Германия, за да научите повече.

СПОРАЗУМЕНИЯ ЗА ПОКУПКА НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГИЯ

Това е дългосрочно споразумение за покупка на електроенергия, при което обикновено един голям или няколко по-малки потребители купуват определено количество електроенергия от производителя по дългосрочен договор, например за 10 до 20 години.

Бъдете готови да преговаряте, тъй като компанията, с която имате работа, вероятно ще иска да направи твърда сделка. Имайте предвид, че може да искате да започнете преговори с няколко компании и да уговоряте най-добрата сделка, която можете да получите.

Друг вариант, който трябва да се обмисли, е да се продава директно на обществени съоръжения с висока консумация на енергия – като например отопляем плувен басейн или пречиствателна станция за отпадни води. Вижте дали местните власти ще обмислят подписването на директни споразумения за покупка на енергия (PPA) с вашата енергийна общност. Ако успеете да подпишете такъв договор, е страхотно. Той би предоставил на вашия проект възможността да се възползвате от стабилен поток от приходи, базиран на фиксирана цена на електроенергията за дългосрочен период.