

ჯგუფური ფინანსირების სპეციალისტის მოდული



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

ეს კომპონენტი ...

- არის შესავალი ჯგუფური ფინანსირების კონცეფციაში
- ითვალისწინებს ჯგუფური ფინანსირების გავლენას ენერჯო ეფექტურობასა და განახლებად ენერჯიაზე
- არის პრაქტიკული და შესაფერისი უნარების ამალგების ინიციატივებისთვის
- ეფუძნება (მაგ. NPV და IRR) ამ კომპონენტის სხვა სასწავლო მასალებში წარმოდგენილ კონცეფციებს

ეს კომპონენტი არ არის...

- ჯგუფური ფინანსირების ფარგლებში სამუშაოების ამომწურავი და სრულყოფილი სია
- სამეცნიერო კვლევა სხვადასხვა შეფასების მეთოდებით და მათგან „საუკეთესო“ მეთოდის წარმოდგენით
- შესაბამისი ყველა ქვეყნისთვის ადგილობრივი პირობების გათვალისწინების გარეშე
- პროექტი ჯგუფური ფინანსირების კამპანიის დასაწყებად

სწავლის შედეგები

- ამ კომპონენტის დასრულების შემდეგ მონაწილეს უნდა შეეძლოს:
 - ახსნას რა არის ჯგუფური ფინანსირება და როგორ შეიძლება მისი გამოყენება
 - განასხვავოს სხვადასხვა სახის ჯგუფური ფინანსირება
 - ესმოდეს სწორი პლატფორმის შერჩევის მნიშვნელობა და იცოდეს თუ როგორ დაუჭიროს მხარი ორგანიზაციას
 - ესმოდეს ჯგუფური ფინანსირების უპირატესობების არსი და მასთან დაკავშირებული შესაძლებლობები ენერჯო ეფექტურობისათვის

- 1 შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“
- 2 ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები
- 3 ჯგუფური ფინანსირების ტიპები
 - 3A არა-ფინანსური
 - 3B ფინანსური
- 4 პროცესი და ფაზები
- 5 ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა
- 6 მაგალითები და შემთხვევები



1	შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“
2	ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები
3	ჯგუფური ფინანსირების ტიპები
3A	არა-ფინანსური
3B	ფინანსური
4	პროცესი და ფაზები
5	ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა
6	მაგალითები და შემთხვევები



- ჯგუფური ფინანსირება (CF) არის „პრაქტიკა, როდესაც ადამიანების დიდი ჯგუფიდან თითოეული გამოყოფს მცირე ოდენობის თანხას ბიზნეს პროექტის დასაფინანსებლად, როგორც წესი, ინტერნეტის მეშვეობით“



რა არის ჯგუფური ფინანსირება?

ჯგუფი + ფინანსირება = ჯგუფურ ფინანსირებას → კაპიტალის მოზიდვის აუტოსორსინგი ჯგუფებისთვის

ჯგუფური ფინანსირება წარმოადგენს ფინანსირების ალტერნატიულ ფორმას.

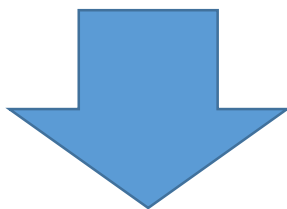
პოპულარობის ამაღლება:

- ჯგუფური ფინანსირების პოპულარობა გაიზარდა ინტერნეტით, თუმცა მისი წარმოშობა არ არის ინტერნეტთან კავშირში. იგი არსებობდა დიდი ხნის განმავლობაში. ჯგუფური ფინანსირების მაგალითებია ევროპაში არსებული საკათედრო ტაძრები და თავისუფლების ქანდაკებაც!
- ჯგუფური ფინანსირების ძიების მონაცემებმა გუგლში საგრძნობლად მოიმატა, ასევე გაიზარდა შესაბამისი პლატფორმები და მონაწილე მხარეთა რაოდენობა (მონაწილეები, ინიციატორები, მესაკუთრეები)

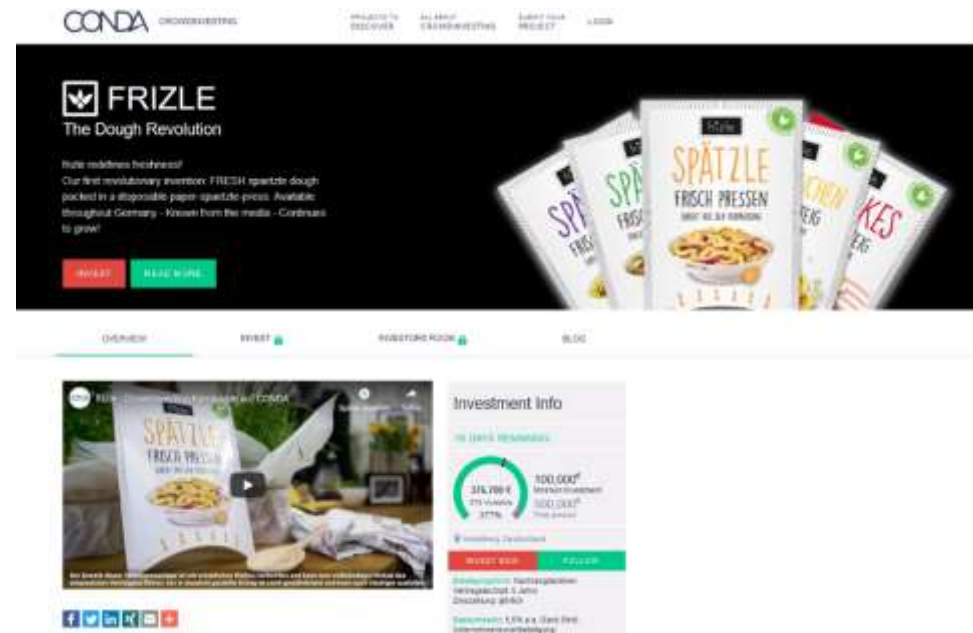


CF დაკავშირებული შესაბამისი ტერმინები:

- ფონდების მოძიებისთვის საზოგადოებისადმი მიმართვა პროექტის ან კომპანიის მხარდასაჭერად წარმოადგენს **ჯგუფურ ფინანსირებას**.



- კამპანია ძირითადად ხორციელდება **ინტერნეტ პლატფორმის** მეშვეობით, კამპანიის გვერდზე, რომელსაც ეწოდება **ჯგუფური ფინანსირების პლატფორმა**.



მაგალითში მოცემულია კამპანია Frizle-თვის Conda-ს პლატფორმაზე



	შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“
2	ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები
3	ჯგუფური ფინანსირების ტიპები
3A	არა-ფინანსური
3B	ფინანსური
4	პროცესი და ფაზები
5	ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა
6	მაგალითები და შემთხვევები



- CF პროექტებში ძირითადად 4 მონაწილეა:
 - კამპანიის შემქმნელები
 - შემომწირველები/სპონსორები
 - პლატფორმები
 - მხარდამჭერი ორგანიზაციები

- მარტივად: კამპანიის ხელმძღვანელები მოიძიებენ სახსრებს პლატფორმის მეშვეობით. მხარდამჭერი ორგანიზაციები უზრუნველყოფენ მხარდაჭერას სხვადასხვა ეტაპებზე სხვადასხვა მონაწილე მხარისთვის.



შესაბამისი მონაწილეები: კამპანიის შემქმნელები

ვინ?

დახასიათება

კამპანიის
ხელმძღვანელები

- ინდივიდუალური პირები ინიციატივით რომელთაც სჭირდება ინვესტიცია
- მათ ასევე ეწოდებათ დამფუძნებლები ან შემქმნელები
- ნებისმიერ პირს ვისაც გააჩნია კარგი იდეა და კარგი კავშირები შეუძლია წამოიწყოს ჯგუფური ფინანსირების კამპანია

შემომწირველები/
მხარდამჭერები

ინდივიდუალური პირები, რომლებიც გაიღებენ სახსრებს ჯგუფური ფინანსირების პროექტისთვის

ინვესტორები	კაპიტალზე დამყარებული ჯგუფური ფინანსირება
კრედიტორები	სესხებზე დამყარებული ჯგუფური ფინანსირება
ფინანსური მხარდამჭერები	ანაზღაურებაზე დამყარებული ფინანსირება
დონორები	შემოწირულობაზე დამყარებული დაფინანსება



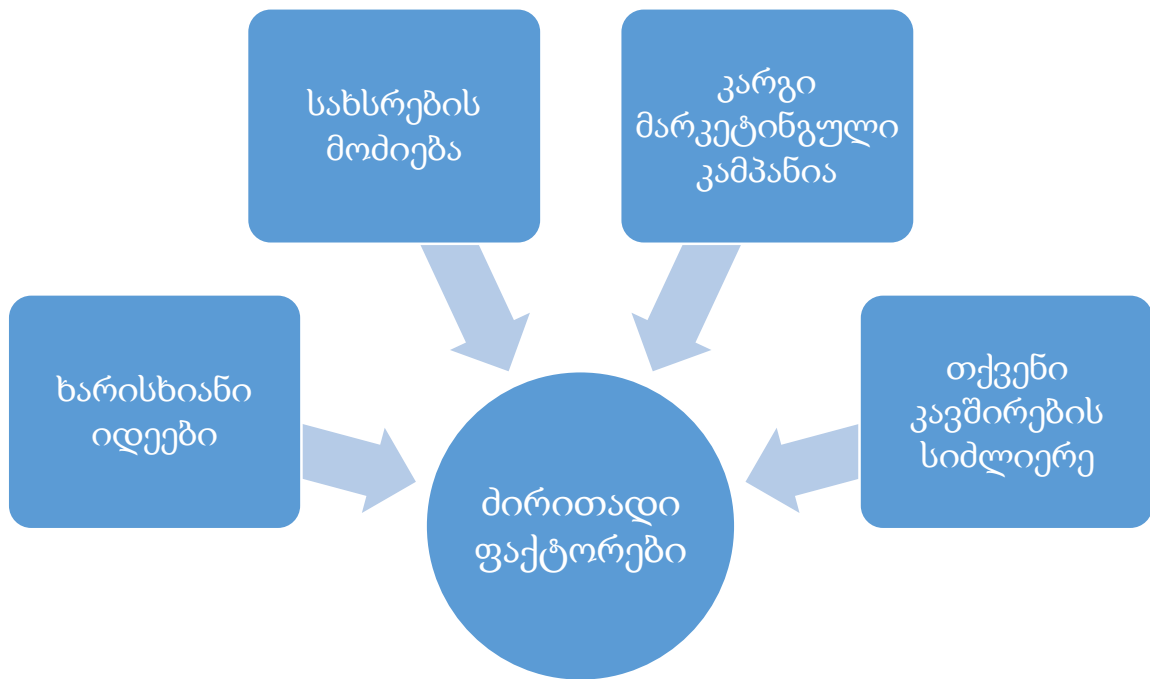
შესაბამისი მონაწილეები: აქტივისტები (კამპანიის დამფუძნებელი)

ინიციატივები ძირითადად ფინანსდება ჯგუფურად ადრეულ სტადიებზე, რისი საშუალებითაც აქტივისტებს შეუძლიათ:

- გამოსცადონ მარკეტინგული ინსტრუმენტები
- არხები და სამიზნე ჯგუფები
- რეკლამა გაუკეთონ სხვადასხვა პროდუქტს
- გაამყარონ ბაზარზე სხვადასხვა სექტორის პროდუქტები
- შეიტყონ მომხმარებლის მოტივაცია და მოლოდინები
- დაკავშირება ახალ აუდიტორიასთან



შესაბამისი მონაწილეები: აქტივისტები



- წარმატებული კამპანიები ხშირად მოიზიდავენ სახსრების მნიშვნელოვან ნაწილს დაწყების ფაზაში, როდესაც ადვილია მხარდაჭერის მიღება, ოჯახისგან, მეგობრებისგან და ქსელიდან.
- თანხების მოცულობა ასევე იზრდება დახურვის/ბოლო ფაზაში.
- დაფინანსების პროცენტულობის განთავსება მნიშვნელოვანია, რადგან სპონსორების ქცევას განსაზღვრავს. კამპანიების უმეტესობა, რომლებიც გასცდება საწყისი დაფინანსების დონის 10%-ს, წარმატებით ფინანსდება.



შესაბამისი მონაწილეები: პლატფორმები

- პლატფორმები წარმოადგენს შუამავალს აქტივისტებსა და შემომწირველებს შორის, რომელთა დაკავშირებაც ხდება ინტერნეტის საშუალებით, ფინანსური ხმარდაჭერისა და ინფორმაციის ნაკადის უზრუნველყოფით.
- ეს ჯგუფური ფინანსირების პლატფორმები ეტაპობრივად ჩნდებოდა ბოლო 10 წლის მანძილზე და ამჟამად ასობით არსებობს.

ჯგუფური ფინანსირების მოდელი	გეოგრაფიული დაფარვა	პროექტის ტიპი/ფოკუსი	კამპანიის წარმატების მოდელი
შესაძლოა იყოს შემოწირულობაზე, დაფინანსებაზე, სესხზე და კაპიტალზე დამყარებული პლატფორმები.	ზოგიერთი კამპანია გლობალურია. თუმცა არსებობს მრავალი რეგიონული და ადგილობრივი პლატფორმა, რომლებიც უფრო წარმატებულია და უკეთეს სერვისს უზრუნველყოფს პროექტიდან გამომდინარე. ევროპული პლატფორმების უმეტესობა რეგიონული	ბევრი პროექტი შეიძლება დაფინანსდეს ჯგუფურად, როგორც საქველმოქმედო ასევე საინვესტიციო. სხვადასხვა სახის ინვესტორი ირჩევს სხვადასხვა პლატფორმას. მაგ.თუ ინვესტორს აინტერესებს მდგრადი პროექტები, ის უპირატესობას ანიჭებს იმ პლატფორმას, რომელიც	“შეინახე ყველაფერი” ეს დაფინანსება არ არის ხელშემკვრელი. მოძიებული სახსრები მთლიანად გადაეცემა პროექტს. “ყველაფერი ან არაფერი” (ყველაზე ხშირი) მიზნის მიღწევის შემთხვევაში ხდება თანხების გადაცემა პროექტისთვის, სხვა შემთხვევაში ხდება რეფინანსირება.

მათი დაყოფა შესაძლოა ორ ჯგუფად:

ფინანსური თანამონაწილეები → ინდ. პირები ან ორგანიზაციები რომლებიც ერთვებიან პროცესში, პროექტის ინვესტიციისათვის, სპეციფიკური სამუშაოს შესრულებით ან ელოდებიან მოგების მიღებას პროექტის დასრულების შემდეგ

- **ფინანსური ინსტიტუტები:** კომპანიები, რომლებიც ახორციელებენ ფულად ტრანზაქციებს როგორც არის დეპოზიტები, სესხები (მაგ. ბანკები)
- **საინვესტიციო კომპანიები:** კომპანიები, რომლებიც ახორციელებენ ინვესტირებას და მოგების მიღებას პროექტიდან მიღებული წილების ყიდვა-გაყიდვით
- **ბიზნეს ინვესტორი (კერძო ინვესტორი):** ინდ. ინვესტორები, რომლებიც ასევე არიან მენტორები



ისინი უმეტესწილად იყოფა ორ ჯგუფად:

საჯარო და საშუამავლო → ჩვეულებრივ არაკომერციული ორგანიზაციები, რომლებიც აფინანსებენ პროექტს სხვადასხვა ასპექტში, მაგ. კონსულტაცია ან ფინანსური მხარდაჭერა.

- **დამფინანსებელი ინსტიტუტები:** სააგენტოები, რომლებიც მონაწილეობენ რეგიონალურ განვითარებაში ფინანსური ინსტრუმენტებისა და დაფინანსების გზით
- **ბიზნეს ინკუბატორები, კატალიზატორები და ბიზნეს მხარდაჭერის სააგენტოები:** ფირმები, რომლებიც მხარდაჭერას უწევენ კომპანიებს საწყის ეტაპებზე. მათ შეუძლიათ მიმართულების მიცემა, სამუშაო ადგილით უზრუნველყოფა, ბიზნესის განვითარებაში მხარდაჭერის გაწევა ან დაფინანსების ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფა.
- **პალატები და ასოციაციები:** არასამთავრობოები, რომლებიც წარმოადგენენ დასაქმებულებს შეუძლიათ საკონსულტაციო და საინფორმაციო სერვისების უზრუნველყოფა



შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“

ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები

3

ჯგუფური ფინანსირების ტიპები

3A

არა-ფინანსური

3B

ფინანსური

4

პროცესი და ფაზები

5

ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა

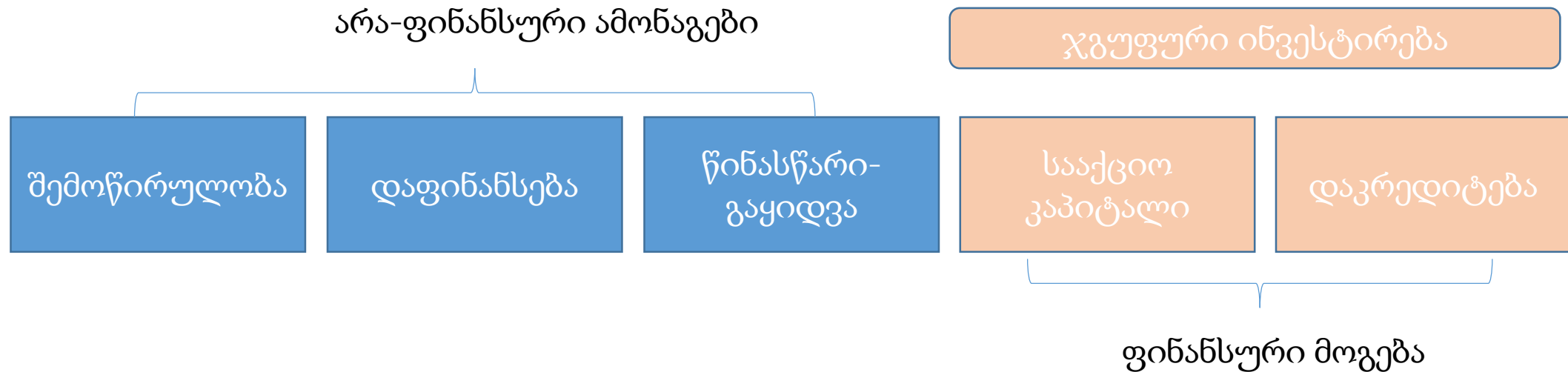
6

მაგალითები და შემთხვევები



ჯგუფური ფინანსირების ტიპები

- ჯგუფური ფინანსირების ორი ძირითადი ტიპია არა-ფინანსურ ამონაგებზე ორიენტირებული ჯგუფური ფინანსირება და ფინანსურ ამონაგებზე ორიენტირებული ჯგუფური ფინანსირება. მათი დაყოფა შესაძლებელია 5 ქვე-ჯგუფად.



არა-ფინანსურად მომგებიანი ჯგუფური ფინანსირება

- პირდაპირი მოტივაცია არაფინანსურად მომგებიანი ჯგუფური ფინანსირების კამპანიების მხარდაჭერისთვის შეიძლება იყოს
 - კამპანიის ემოციური მიზიდულობა
 - სიმბოლური საჩუქარი ან ამონაგები
 - პროდუქტის მიმზიდველობა

შემოწირულობაზე დამყარებული

ორიგინალური და ყველაზე პოპულარული. მხარდაჭერილია სოციალური, პოლიტიკური, აკადემიური და სხვა პროექტები. დონორები არაფერს იღებენ სანაცვლოდ.

ანაზღაურებაზე დამყარებული

მონაწილე ჩვეულებრივ იღებს სიმბოლურ ანაზღაურებას, რომლის ღირებულება არ არის ფინანსური შენატანის პროპორციული (მაგ. სამადლობელო წერილი). მოტივაცია იგივეა დაახლოებით რაც შემოწირულობაზე დამყარებული ჯგუფური ფინანსირების დროს.

წინასწარი გაყიდვა

აქტივისტი სთავაზობს კამპანიაში მონაწილეებს პროტოტიპს ან სრულყოფილ პროდუქტს ან სერვისს. ეს მოდელი ხშირად გამოყენებულია ვებ-გვერდებზე, როგორც არის კიკსტარტერი.



უპირატესობები შემომწირველებისთვის

- მხარდამჭერებს შეუძლიათ პროდუქტების ყიდვა ადრე
- მხარდამჭერებს შეუძლიათ მხარდაჭერა გახადონ საჯარო
- მხარდამჭერები იღებენ დამატებით პროდუქტებს, რომლებიც ხშირად არ არის ხელმისაწვდომი

უპირატესობები კომპანიებისთვის

- მიღებული სახსრების უკან დაბრუნება არ ხდება
- ფონდების შექმნის გარდა შესაძლებელია კლიენტთა მონაცემთა ბაზის შექმნა
- შესაძლებელია უფრო დიდი აუდიტორიის მოზიდვა
- მარკეტინგული ინსტრუმენტი შემდგომი განვითარებისთვის





ჯგუფური ფინანსირების პროექტის მაგალითი

ჩვენ ერთად „პრეგრადას“ საბავშვო ბაღისთვის

- X** Naša radost ჩამოყალიბდა 1997 წელს და ამჟამად „პრეგრადას“ პატარა ქალაქში ფუნქციონირებადი ერთადერთი ბაღია.
- X** ინვესტიციის მიზანი: სახურავის შეკეთება და თბოიზოლაციის მონტაჟი შენობის ენერგო მახასიათებლების გაუმჯობესების მიზნით
- X** სხვადასხვა სახის დაფინანსება (მიქსი):
 - X** 40%: გრანტის სახით მსარდაჭერა ეროვნული გარემოს დაცვისა და ენერგო ეფექტურობის ფონდიდან
 - X** 40%: ქალაქის ბიუჯეტი
 - X** 20%: ჯგუფური ფინანსირების კამპანიით ვებ-გვერდიდან Croenergy.eu
- X** სამიზნე თანხა: 13,000 ევრო შემოწირულობისა და მცირე მოგების ჯგუფური ფინანსირების მოდელების საფუძველზე.
- X** კამპანიამ გასტანა 6 თვე და დასრულდა წარმატებით, რის შედეგადაც საწყის სამიზნე თანხას გასცდა. ენერგო განახლების სამუშაოები დასრულდა 2016 წელს.

The Project

Main activities	Raising funds for energy renovation of a kindergarten through donation-based crowdfunding model
Region	City of Pregrada, Croatia

Project Goal and Main Investments

Project goals	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Improvement of energy characteristics of the building
Main investments	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thermal insulation and repair of the roof
Investment size	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Approximately 60,000 EUR

Expected Results

Operational results	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lower energy consumption ▪ Lower financial costs for heating and cooling ▪ Higher comfort
Investment profitability	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Financial savings – 1.500 EUR/year ▪ IRR (with grants and donations) - 11.6% ▪ Payback period (with grants and donations) - 6.4 years

Source: E-FIX Case study analysis of alternative financing of energy projects, 2018



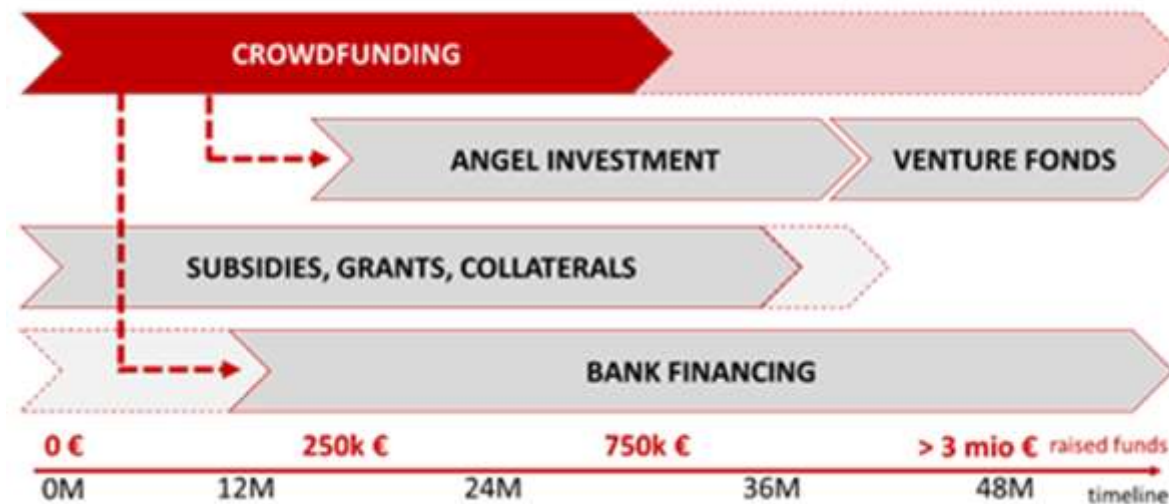
This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

ჯგუფური ინვესტირება ახალ კომპანიებში (სააქციო კაპიტალი) ან სესხების მეთავაზება მცირე და საშუალო ბიზნესებში (SMEs) სპეც. იურიდიული პირობებით (დაკრედიტების საფუძველზე).

რატომ შეიძლება კომპანია დაინტერესდეს?

- ძირითადად იმის გამო, რომ შესაძლოა დამატებითი ფინანსირების ფორმა იყოს

CROWDFUNDING AS A COMPLEMENTARY INSTRUMENT IN THE INNOVATION FINANCE MIX



Source: ISN – innovation service network GmbH



სააქციო კაპიტალზე დამყარებული ჯგუფური ფინანსირება :

- ამ სახის ფინანსირებას ხშირად უწოდებენ **ჯგუფურ ინვესტიციას**, ხოლო სპონსორებს **ჯგუფურ ინვესტორებს**, განსაკუთრებით გერმანულენოვან ქვეყნებში.
- მცირე ინვესტორები იძენენ წილს კომპანიაში
 - მცირე ბიზნესი
 - სტარტაპი
 - უძრავი ქონება
 - განსაკუთრებული პროექტები
- რისკი შემოიფარგლება **თანამონაწილეობის ოდენობით**
 - წარმატებულ ბიზნესებს აქვთ მიმზიდველი მოგება. წარუმატებელი ბიზნესები იწვევს ინვესტიციის დაკარგვას.
- საინვესტიციო თანხა შეიძლება იყოს ძალიან მცირე (დამოკიდებულია ასევე პლატფორმაზე)
 - ხშირად იწყება პროექტზე 100 ევროდან





ჯგუფური ინვესტირების პროექტის მაგალითი

მოქალაქეთ მონაწილეობა 2.0

- X** „ოეკოსტრომ AG“ იყო პირველი ვინც დაიწყო ჯგუფური ფინანსირების კამპანია გერმანულენოვან ქვეყნებში, რომლის მიზანი იყო სააქციო კაპიტალის გაზრდა.
- X** 2017 წ. კამპანიის დაწყებიდან 48 საათში კომპანიის მიერ შეთავაზებული წილები გაიყიდა. ჯამში 439 ინვესტორმა შეიძინა ავსტრიაში კომპანიის აქციები უმსხვილეს დამოუკიდებელ ენერჯო პროვაიდერ კომპანიაში, რომელიც ღირს ერთი მილიონი ევრო.
- X** ფინანსირების მიზანი: ქვესადგურის გაფართოება განახლებადი ენერჯის წარმოების კუთხით
- X** კონტრაქტის დეტალები:
 - X** გაცემული წილები: 11,323 რეგისტრირებული აქციები
 - X** ფასი: EUR 100, -
 - X** ვაჭრობა: Oekostrom AG სავაჭრო ინტერნეტ- პლატფორმის საშუალებით - aktie.oekostrom.at
 - X** დივიდენდები ახალი წილებისთვის: პირველად 2017 წელს (გადახდა მოხდა 2018)
 - X** კენჭისყრაში ხმის უფლება: პირველად 2017 წელს ყოველწლიურ გენერალურ სხდომაზე

The Project

Main activities	Renewable energy (wind and solar projects)
Region	Vienna, Austria

Project Goal and Main Investments

Project goals	<ul style="list-style-type: none"> ▪ To supply 75.000 customers until 2020
Main investments	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Build more wind tribunes
Investment size	<ul style="list-style-type: none"> ▪ About 1 Million after 48 hours (share-based Crowdfunding)

Expected Results

Operational results	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Move towards 100 percent to renewable energy in 2040 ▪ Developing the energy market ▪ Ready to plug-in photovoltaic system ▪ Since 2008 56.000 customers ▪ Since 2015 distribution of dividends
Investment profitability	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Share issued, 11.323 registered shares EUR 100 each

Source: E-FIX Case study analysis of alternative financing of energy projects, 2018



ჯგუფური ფინანსირება დაკრედიტების საფუძველზე

- ამ ტიპს ხშირად უწოდებენ **ჯგუფურ დაკრედიტებას** ან **თანადაფინანსებას**, განსაკუთრებით გერმანულენოვან ქვეყნებში.
- კრედიტორები გაასესხებენ საკუთარ ფულს (კერძო მიკრო სესხები) კონკრეტულ პირზე პირდაპირ ან ჯგუფური ფინანსირების პლატფორმის მეშვეობით
 - კრედიტორები იღებენ უკან ძირითად თანხას და წინასწარ შეთანხმებულ პროცენტებს. საპროცენტო განაკვეთი დამოკიდებულია თითოეული პროექტის რისკებზე და მოთხოვნა-მიწოდებაზე
- ეს არის “შუალედური ფინანსირების კაპიტალი“, გაკოტრების შემთხვევაში პირველ რიგში უნდა დაკმაყოფილდეს ყველა სხვა კრედიტორი.





ჯგუფური დაკრედიტების პროექტის მაგალითი

მზის პანელები ქ. კრიჟევცის სახურავებზე

- X** ინვესტიციის მიზანი: 30 კვტ-იანი მზის პანელების დამონტაჟება კრიჟევცის სავაჭრო ცენტრის (KEC) თავზე. წარმოებულ ელექტროენერგიას ყიდულობს KEC საბაზრო ფასებით და 10 წლის შემდეგ ის ხდება ამ მზის პანელების მესაკუთრე.
- X** ჯგუფური ფინანსირების მოდელი: ჯგუფური დაკრედიტების ინვესტიცია, რომლის მიზანია 30,000 ევროს შეგროვება. ეს თანხა შეგროვდა 10 დღეში 53 მცირე ინვესტორის საშუალებით მიკრო-სესხების მოდელის საფუძველზე.
- X** მინიმალური ინვესტიცია = 130 ევრო
მაქსიმალური ინვესტიცია = 1,300 ევრო
→ მიზანი ჩვეულებრივი მოქალაქეები და არაპროფესიონალი ინვესტორები
- X** სესხების დაბრუნება მოხდება ინვესტორებისათვის 4.5% განაკვეთით 10 წლის მანძილზე, სახურავზე დამონტაჟებული მზის პანელებიდან წარმოებული ელექტროენერგიის შედეგად მიღებული მოგებიდან.

The Project

Main activities	Crowdfunding project for installation of solar power plant on the roof of Križevci Entrepreneurial Centre
Region	City of Križevci, Croatia

Project Goal and Main Investments

Project goals	▪ Engaging citizens as investors in local energy efficiency projects
Main investments	▪ 30 kW solar power plant
Investment size	30.000 EUR





Expected Results

Operational results	▪ Successful integration of citizens in the financing of renewable energy
Investment profitability	▪ 4,5% loan interest rate for 10 years for citizens-investors

Source: E-FIX Case study analysis of alternative financing of energy projects, 2018



შედარება სხვა ფინანსირების მექანიზმებთან

 Bank financing	 Venture capital	 Crowdfunding	 Crowdfunding
<ul style="list-style-type: none"> • The bank is not willing to take high risks. • Interest charge is often high. • Several guaranties are expected from the borrower. 	<ul style="list-style-type: none"> • High growth rates are required. • Close liason with investors, who are entitled to have a say. • “Hardcore business” • Relies on the exit option. 	<ul style="list-style-type: none"> • Both idea and growth are important. • Investors have no say in the business. • Exit option is not mandatory. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enabling and/or supporting a good cause or interesting product/service is most important. • Contributors have no say in the business.

ძირითადი განსხვავება ჯგუფურ ფინანსირებასა და ჯგუფურ ინვესტირებას შორის:

- ჯგუფური ფინანსირება: იღებს მხარდაჭერას ინდივიდუალური პირებისაგან ფინანსური მოგების საფუძველზე.
- ჯგუფური ინვესტირება: იღებს მხარდაჭერას ინდ. პირებისაგან, რომლებიც მხარს უჭერენ გარკვეულ მოძრაობას ან სპეციფიკურ პროდუქტს/სერვისს



ინვესტორებისთვის

- ინვესტორები იღებენ სარგებელს ყოველწლიურად საპროცენტო განაკვეთით
- თქვენ იღებთ მონაწილეობას კომპანიის წარმატებაში
- ინვესტორები ხშირად იღებენ განსაკუთრებულ „სარგებელს“ კომპანიებისგან
- ინვესტორებმა ზუსტად იციან სად მიდის მათი ფული და აქვთ პირდაპირი კავშირი მეწარმეებთან

კომპანიებისთვის

- აძლიერებს კომპანიის კაპიტალის სტრუქტურას
- მარკეტინგული ინსტრუმენტი: პროექტს ექცევა დიდი ყურადღება და ფართო მასებზე ვრცელდება
- კომპანიებს აქვთ პირდაპირი უკუკავშირი მონაწილე მხარეებთან
- ურთიერთობა: კომპანიებს აქვთ პირდი ურთიერთობები კლიენტებთან
- ინვესტორების საშუალებით კომპანიები იძენენ ერთგულ კლიენტებსა და ბრენდების ელჩებს



In first	In this model the institution provides an upfront investment into the project and it is then up to the project to raise the remainder of the required finance from the crowd.	Bridging	The match happens when a certain goal has been met (e.g. 15 per cent of the total) in order to 'bridge' between the initial period of the campaign and the final period of the campaign, where traditionally the crowd is most active in trying to fund the concept or project.
Top up	Institutional investors require the project to raise a percentage of their total funding target from the crowd, with the promise of 'topping up' the campaign with the remainder of required sum should the project reach its percentage target.	Real time	In this model, the match happens in 'real time; i.e for every £1 donated/invested by the crowd the institutional funder will top up with an equivalent (or smaller/larger sum).

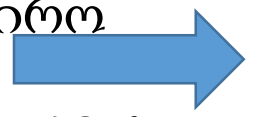
- ჯგუფური ფინანსირება წარმოადგენს ტრადიციული დაფინანსების გზების შემავსებელს სხვადასხვა ეტაპებზე და სხვადასხვა გზით



ჯგუფური ფინანსირების ტიპიური სცენარი

ამჟამად თქვენ ფიქრობთ?

როდის არის ჯგუფური ფინანსირება საჭირო ვინ უნდა მონაწილეობდეს მასში? როგორ გამოიყურება ფინანსირების ამ ფორმის კარგი სახელმძღვანელო?



გააჩნია!

ამჟამად არ არის გარკვევით მოცემული პასუხი ამ კითხვებზე

ხშირად სხვადასხვა კრედიტორები შესაძლოა იყვნენ

- ინდ. პირები
- SME
- სტარტეპები
- ხელოვანები

- ორგანიზაციები
- საზოგადოებრივი დაწესებულებები(მ უნიციპალიტეტები, სკოლები, საავადმყოფოები)



ნებისმიერს ვისაც ჭირდება კაპიტალი შეუძლია გამოიყენოს

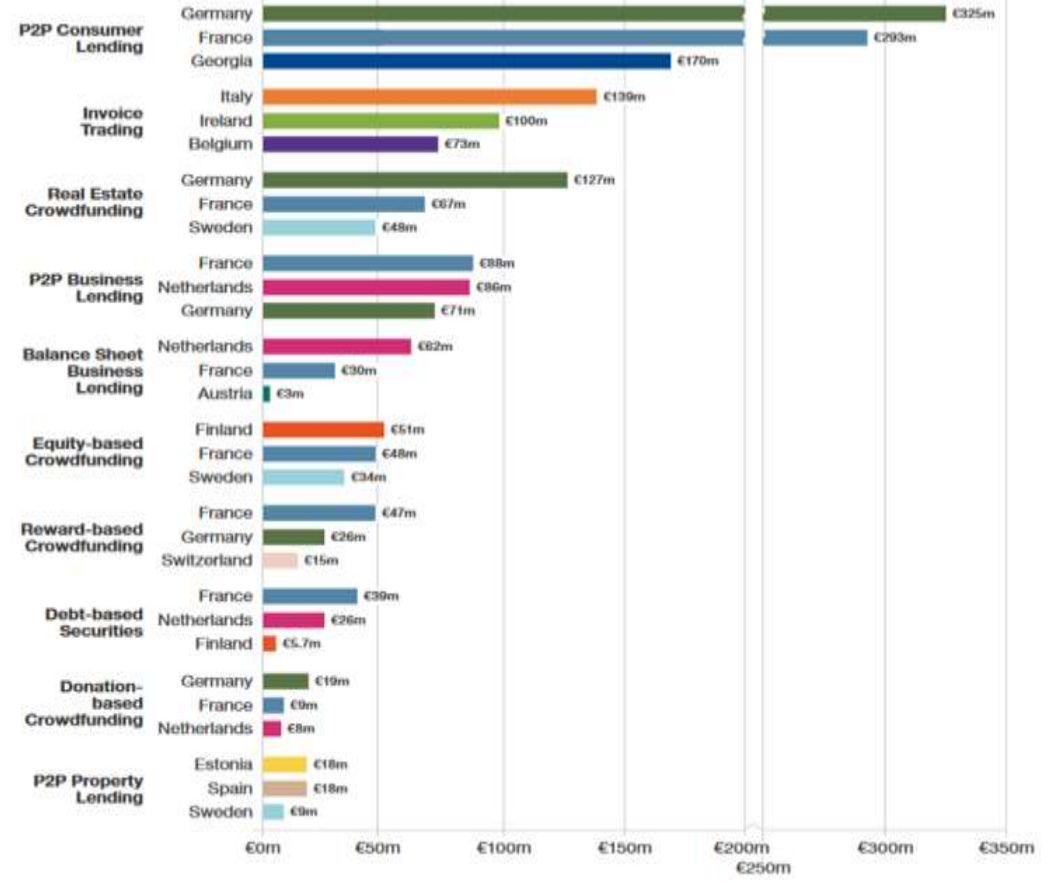
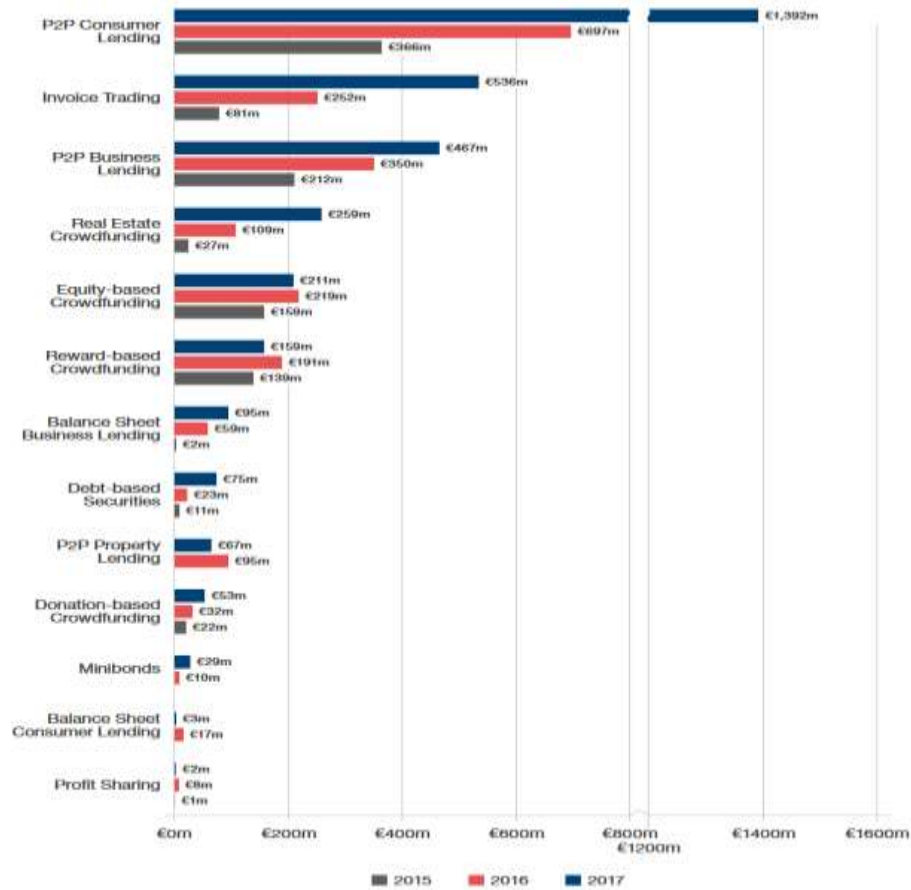


This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

- სოციალური

რომელია უფრო პოპულარული ევროპაში?

ჯგუფური ფინანსირების ტიპები დამოკიდებულია რეგიონზე/ქვეყანაზე. თუმცა, არსებობს გარკვეული შეთანხმება, რომ დაკრედიტებაზე დამყარებული ფინანსირება ყველაზე უფრო გავრცელებულია ევროპაში.

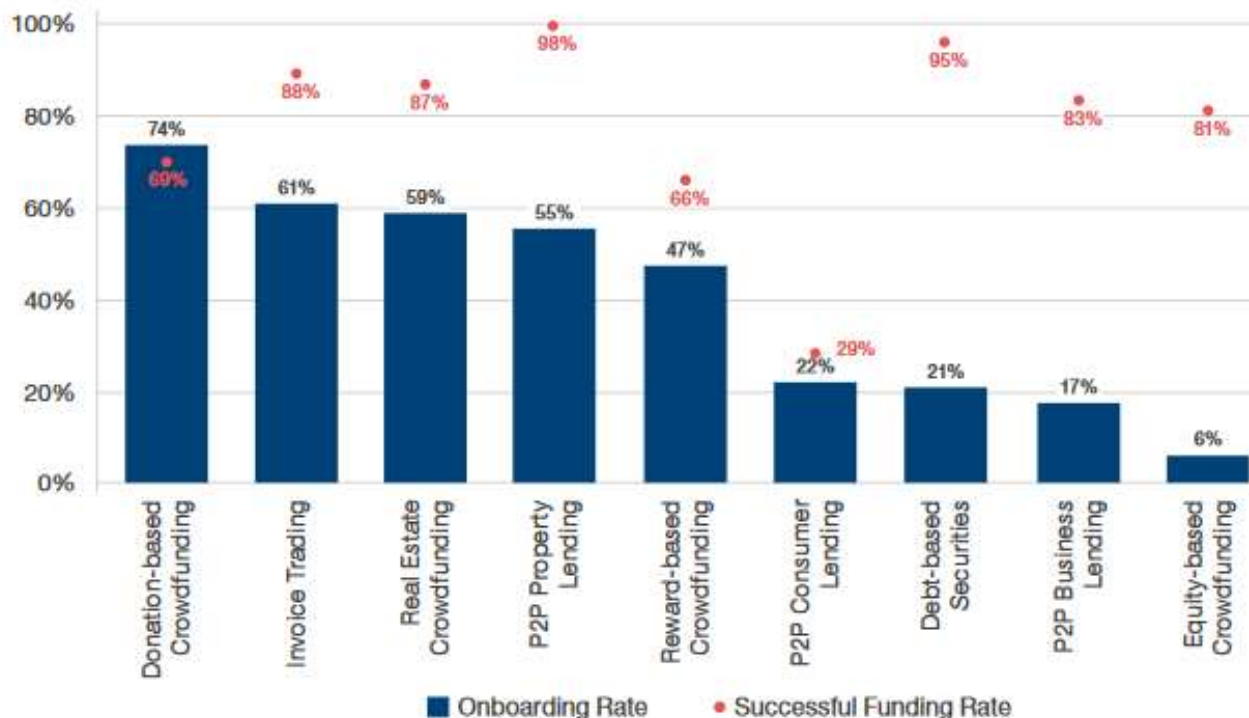


This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

რომელი ტიპია ყველაზე პოპულარული ევროპაში?

სანამ მოხდება სახსრების მოძიება ალტერნატიულ ფინანსირების პლატფორმაზე, აუცილებელია მოხდეს შემოწმება და შეფასებები შესაბამისობის დასადგენად. მოცემულია გრაფიკულად როგორც საბაზისო განაკვეთი

საინტერესოა, რომ სააქციო კაპიტალზე დამყარებულ ჯგუფურ ფინანსირებას აქვს ყველაზე დაბალი საბაზისო განაკვეთი, ხოლო შემოწმებულობაზე არსებულს კი ყველაზე მაღალი.



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

უპირატესობების შემაჯამებელი მიმოხილვა

ფინანსური ამონაგები - კრედიტორები

- ინვესტორები სარგებელს ნახულობენ ყოველწლიურად საპროცენტო განაკვეთით
- მონაწილეობენ კომპანიის წარმატებაში
- ინვესტორები ხშირად იღებენ განსაკუთრებულ „სარგებელს“ კომპანიებიდან
- ინვესტორებმა ზუსტად იციან სად მიედინება მათი ფულადი რესურსები და აქვთ პირდაპირი კონტაქტი მეწარმეებთან
- ურთიერთობა: კომპანიებს აქვთ პირადი კონტაქტები კლიენტებთან
- ინვესტორებთან ერთად, კომპანიები იძენენ ერთგულ კლიენტებს და ბრენდის წარმომადგენლებს

კრედიტორები ფინანსური ინტერესების გარეშე

- შეუძლიათ ადრე იყიდონ პროდუქტები
- კრედიტორებს შეუძლიათ გახადონ მათი მხარდაჭერა საჯარო
- ისინი იღებენ დამატებით პროდუქტებს, რომლებიც ხშირად არ არის ხელმისაწვდომი

ფინანსური მოგება - კომპანიები

- აძლიერებს კომპანიის კაპიტალის სტრუქტურას
- მარკეტინგული ინსტრუმენტი: პროექტს ექცევა დიდი ყურადღება და ფართო მასებზე ვრცელდება
- საზოგადოება აძლევს კომპანიებს პირდაპირ უკუკავშირს

არაფინანსური დაინტერესება - კომპანიები

- მიღებული სახსრების უკან დაბრუნება არ ხდება (ხშირად)
- სახსრების მოზიდვასთან ერთად შესაძლებელია ასევე კლიენტების მონაცემთა ბაზის შექმნა
- ჯგუფური ინვესტირების მსგავსად, წარმოადგენს შემდგომი განვითარებისთვის მარკეტინგულ ინსტრუმენტს



შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“

ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები

3

ჯგუფური ფინანსირების ტიპები

3A

არა-ფინანსური

3B

ფინანსური

4

პროცესი და ფაზები

5

ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა

6

მაგალითები და შემთხვევები







ეს ფაზა ეძღვნება კამპანიის მომზადებისთვის აუცილებელ ყველა სამუშაოს.

ზოგიერთი რისკი მოიცავს:

- გუნდის შექმნას
- საკონსულტაციო ექსპერტებს
- მსგავსი პროექტების კვლევას
- ყველაზე შესაფერისი პლატფორმის შერჩევას
 - ხშირად პლატფორმაზე შეფასდება პროექტის შესაფერისობა





შემდგომი მოქმედებები მოიცავს:

- კამპანიის პარამეტრების განსაზღვრას (ხანგრძლივობა, მიზანი და გარკვეული მოგება თუ ასეთი შესაბამისია)
- ბიზნეს გეგმის შედგენა
- შესაბამისი სამართლებრივი ასპექტების განსაზღვრა
- კამპანიის გვერდზე პროექტის მომზადება ონლაინ განთავსებისთვის (დახასიათება, ვიდეო, სურათები/გრაფიკული გამოსახულებები)
- საზოგადოების იდენტიფიცირება და წინასწარ გააქტიურება





ეს ფაზა მოიცავს წინასწარი კამპანიისთვის დაგეგმილი ღონისძიებების განხორციელებას და პლატფორმისა და კამპანიის გვერდის ონლაინ განთავსებას.

კამპანიის გაშვებისა და პროექტის ზოგადი ცნობადობის ამაღლების გარდა კამპანიის ხელმძღვანელებმა უნდა შეასრულონ შემდეგი:

- უპასუხონ ყველა შემომავალ შეკითხვას და თხოვნას
- რეგულარული ინფორმაცია მიაწოდონ დამფინანსებლებს
- ახალი სპონსორების მოზიდვა



კამპანიის შემდგომი პერიოდი - დაფინანსებული პროექტის განხორციელება

ჯგუფური ფინანსირების სამუშაოების დასრულება

- ქვითრების გაცემა,
- სპონსორებთან კომუნიკაცია
 - წარუმატებელი კამპანიის შემთხვევაში ექსპერტები შეიმუშავენ რეკომენდაციებს კამპანიის უფრო მეტად გამჭვირვალეობაზე და ხსნიან წარუმატებლობის მიზეზებს
- მოგების/პროდუქტის გაგზავნა
- შემდგომი ნაბიჯების შესახებ სპონსორების ინფორმირება

ამ ეტაპზე რეკომენდირებულია დასრულებული კამპანიის შეფასება და მისი მიმოხილვა



თქვენი ჯგუფი

- თქვენი ჯგუფური ანალიზი
- მათთან ურთიერთობის ჩამოყალიბება
- სამიზნე ჯგუფების დადგენა

სწორი პლატფორმა

- პლატფორმები შიძლება გავდეს ერთმანეთს
- სამიზნე ჯგუფის დადგენის შემდეგ გააანალიზეთ პლატფორმის შემოთავაზებები

თქვენი კამპანია

- გამოიყენეთ სტრატეგია!
- ყურადღება მიაქციეთ ანაზღაურებას!



თაღლითობა

- თაღლითობა არის ერთ-ერთი უდიდესი საშიშროება კამპანიების დროს
- სახსრების მაძიებლები შესაძლოა არც ფიქრობდნენ კიდევ შემდგომში ფონდების მოძიებას (რეკუტაცია არ ანაღვლებთ). პლატფორმების მიზანი კი საპირისპიროა.
- კანონმდებლობა შესაძლოა ვერ უზრუნველყოფდეს ინდივიდუალურად მცირე თანხების მონიტორინგს. მცირე ინვესტიციებზე ხშირად არ ხორციელდება გამოძიება ან კონტროლი.

არაკომპეტენტურობა

- იმის გამო რომ კამპანიების ჩასატარებლად არასათანადო ბარიერებია, გამოუცდელი (ან გამოცდილი) მეწარმეები არ გამოირჩევიან გულისხმიერებით.



მეორადი ბაზრების ნაკლებობა

- მეორადი ბაზრის შენელებული განვითარება აფერხებს ძირითად ბაზარს. ინვესტორები შესაძლოა შეუერთდნენ პროექტს, მაგრამ შეექმნათ სირთულეები მათი წილების გაყიდვასთან დაკავშირებით ან შესაბამისი ფასების დაფიქსირებასთან დაკავშირებით.
- გამოცდილი ინვესტორები უპირატესობას ანიჭებენ უფრო აქტიურ ბაზარს.

საგადასახადო გაურკვევლობა

- დონორები ხშირად ვერ ახდენენ გადასახადებისგან გათავისფლებას.
- საგადასახადო შეღავათები დამოკიდებულია იმაზე რამდენად აფინანსებს კომპანია თავის კვლევებს და განვითარებას შემოსავლებით, სააქციო კაპიტალით ან სესხით.



ჯგუფური ფინანსირების რისკები

გაურკვეველი რეგულაციები

- ჯგუფური ფინანსირების არაფინანსურ ამონაგებს ეთმობა ნაკლები ყურადღება რეგულაციების თვალსაზრისით. მცირე ანაზღაურებაზე ორიენტირებული ჯგუფური ფინანსირება ხვდება მომხმარებლების დაცვის ტრადიციული რეგულირების ფარგლებში, მაგ. ხელშეკრულების პირობების დარღვევა. თუმცა დაცვის სტანდარტები არ არის განსაზღვრული.
- მოგებაზე ორიენტირებულ ჯგუფურ ფინანსირებას ეთმობა უფრო მეტი ყურადღება რეგულატორებისგან, რადგან დაკრედიტებაზე დამყარებული ფინანსირება კონკურენციას უწევს ბანკებს (რაც მკაცრად რეგულირებულია), ხოლო სააქციო კაპიტალზე დამყარებული ფინანსირება კავშირშია აქციების ემისიასთან (დამოკიდ. ადგილობრივ მმართველობაზე).



შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“

ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები

3

ჯგუფური ფინანსირების ტიპები

3A

არა-ფინანსური

3B

ფინანსური

პროცესი და ფაზები

ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა

6

მაგალითები და შემთხვევები



რა ოდენობის ინვესტიციაა საჭირო?

Global Annual Investment Need (2014-2035, IEA)

2014 Ceres Global:

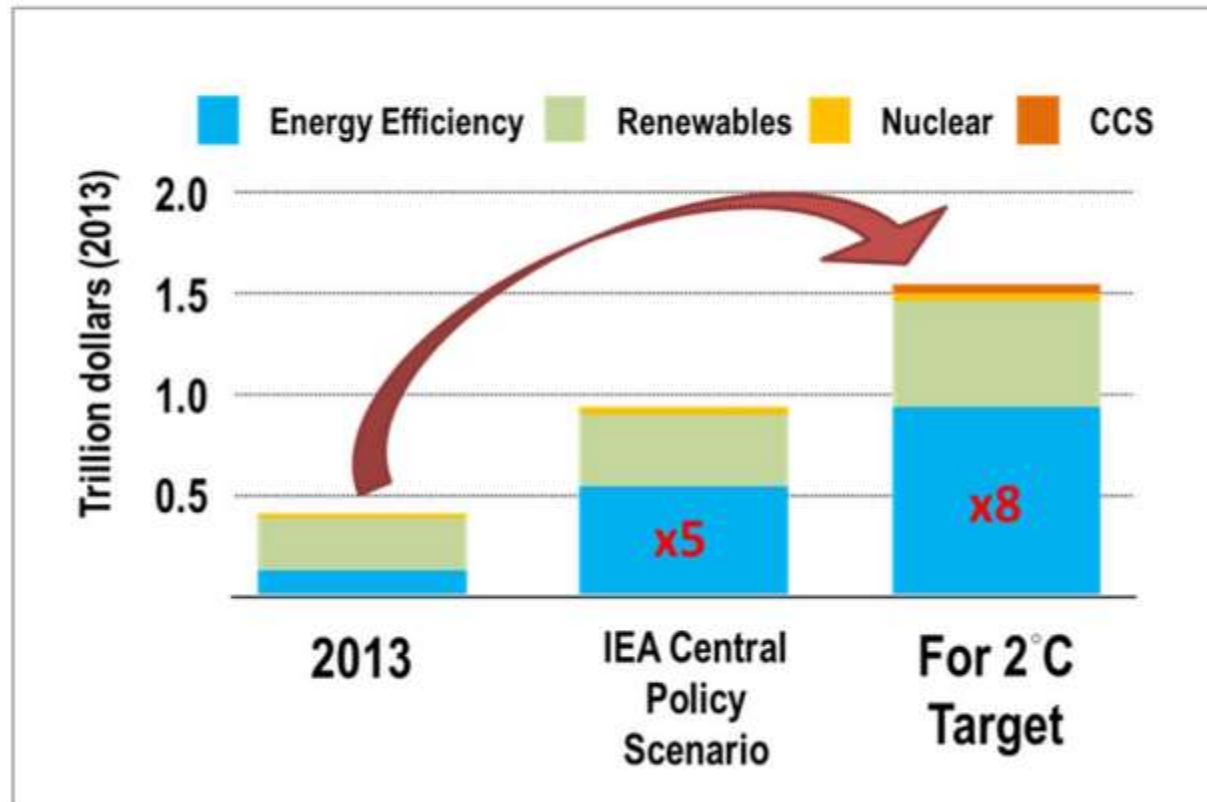
Projects global annual investment need (2010-2020) to limit global temperature rises to a 2°C scenario:

- \$300 billion in buildings' energy systems
- \$30 billion in industry

EU needs to invest:

(for 2°C scenario, IEA)

- \$1.3 trillion in energy efficiency in buildings from 2014-2035
- \$154 billion in energy efficiency in industry



(Source: International Energy Agency, 2018)



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

- ჯგუფურ ფინანსირებას აქვს განსაკუთრებული როლი ენერჯეტიკის სფეროს ტრანსფორმაციაში
 - უზრუნველყოფს დამატებით დფინანსებას შესაბამისი ენერჯო პროექტებისათვის
 - ენერჯო პროექტების დამატებით სარგებლის დაფინანსება
 - განახლებადი ენერჯის მარაგის გაზრდა
 - **ენერჯო ეფექტურობის დამატებითი დანაზოგები**
 - ენერჯო ხარჯების შემცირება
 - განახლებადი ტექნოლოგიების მხარდაჭერა, მათი გავრცელების დაჩქარება
 - მაგ. შენობების განახლების წილის ზრდა (კერძო/საჯარო შენობებში)
 - მაგ. ბიზნესებში/სამრეწველო სექტორში ენერჯო ეფექტური მოწყობილობების გამოყენების გაზრდა: მაგ. ტუმბოები, კომპრესორები, კონდიციონერები, თბური ტუმბოები, ბოილერები, განათება, ა.შ.
 - ბაზარზე მოცულობის გაზრდა (ენერჯოეფექტური პროდუქტების მხარდაჭერა)
 - ხარისხის კრიტერიუმების დაცვა (ტექნიკური, ფინანსური, გარემოსდაცვითი, სოციალური, ა.შ.)



- X** უპირატესობები მხარდამჭერებისთვის (მუნიციპალიტეტები, ბიზნესები)
 - X** ინვესტიციების ფინანსური სარგებლის გაზრდა (NPV, IRR)
 - X** რეკლამისა და ცნობადობის ამაღლების გავლენა
 - X** საჯარო ბიუჯეტზე დატვირთვის შემცირება
 - X** ჯგუფური ფინანსირების/ინვესტიციების „დაბლენდვა“ სხვა ფინანსურ ინსტრუმენტებთან
- X** სარგებელი ჯგუფებისთვის
 - X** წვლილის შეტანა „ენერჯო ეფექტურობაში“ (განახლებადი, ენერჯო ეფექტურობა)
 - X** მონაწილეობა დიდ საინვესტიციო პროექტში, რომელშიც ინდ. პირი ვერ მიიღებდა მონაწილეობას
 - X** ფინანსური სარგებელი (პროცენტი, ხანგრძლივი ინვესტიციის შესაძლებლობა)
 - X** პროექტთან პირადი კავშირი
- X** გარემოსდაცვითი უპირატესობები
 - X** CO2 გამოყოფის შემცირება
 - X** ნაკლები მოთხოვნა რესურსებზე/ენერჯიაზე
 - X** ადგილობრივი სარესურსო პოტენციალის განსაზღვრა





ფინანსურ ამონაგებზე ორიენტირებული ჯგუფური დაფინანსება

“Bioenergiedorf” ბიოგაზის ენერჯო სოფელი

- X** 2 სადგური, რომელიც აწარმოებს ბიოგაზს მიკრობიოლოგიური ფერმენტაციით → ბევრი სოფლის მცხოვრები იღებს სარგებელს, იმის გამო, რომ წარმოების პუნქტი დაკავშირებულია ადგილობრივ გათბობის ქსელთან
- X** მართვა ხორციელდება Bema Biogas GmbH
- X** დაფინანსების მიზანი: რაიონული გათბობის ქსელის გაფართოება რომ დამატებით 180 ოჯახმა ისარგებლოს მწვანე ენერჯით
- X** საკონტაქტო დეტალები:
 - X** მცირე სესხები
 - X** ჯგუფური ფინანსირების პლატფორმა: GreenVesting
 - X** ხანგრძლივობა 7 წელი
 - X** 5,00 % საპროცენტო განაკვეთი
 - X** 1.360.000 ევროს დაფინანსება
 - X** გადახდა: ყოველწლიურად
 - X** საპროცენტო განაკვეთი: ფიქსირებული

The Project

Main activities	Biogas plant village
Region	Müden, Germany

Project Goal and Main Investments

Project goals	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Village benefits from green energy
Main investments	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 180 households
Investment size	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Over 1 Million (funded: 1.360.000EUR)

Expected Results

Operational results	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Using different crowdinvesting platforms and get funding from the crowd ▪ Raising awareness for energy transition and sustainable energy usage (since the production site is connected to the local heating network and provides households with heat)
Investment profitability	<ul style="list-style-type: none"> ▪ For investors: 5% fixed interest rate duration of 7 years

Source: E-FIX Case study analysis of alternative financing of energy projects, 2018





ადგილობრივი გაერთიანებების მიერ დაფინანსებული ქარის ენერჯის პარკები

- X** Windkraft Simonsfeld AG (WKS) არის მცირე ბიზნესი, რომელიც აქტიურია ქარის ენერჯის სფეროში: განვითარება, მშენებლობა და ოპერირება
- X** WKS უშვებს წილებსაც და ობლიგაციებსაც → ფართო საზოგადოებრივი ჩართულობა ადგილობრივი მოსახლეობის მონაწილეობით
- X** 2017 წელს მობილიზებული იქნა 5 მილიონი ევრო ბონდების გაცემით მოზრდილ ფინანსურ სტრატეგიაში 13 ახალი ქარის სადგურის ასაშენებლად. 9 დღის შემდეგ ზღვარი მიღწეული იქნა ყველა ობლიგაციის განაწილებაზე. 370 ინდ. პირის მიერ მოხდა ბონდებში ინვესტირება, საიდანაც (44%) იყო რეგიონიდან.
- X** ობლიგაციების უპირატესობები: ფინანსების პირობები და მართვა არის WKS ხელში

The Project

Main activities	Bonds for development of wind parks
Region	Ernstbrunn, Lower Austria

Project Goal and Main Investments

Project goals	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raising money for the new development stage of wind parks
Main investments	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 13 wind turbines
Investment size	5 million EUR as part of a larger investment strategy

Expected Results

Operational results	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Successful integration of citizens in the financing of renewable energy. ▪ Raising awareness for energy transition and sustainable energy future.
Investment profitability	<ul style="list-style-type: none"> ▪ For investors: 2% per year over duration of 5 years

Source: E-FIX Case study analysis of alternative financing of energy projects, 2018



დასკვნები

- ჯგუფური ფინანსირების პოპულარობა იზრდება, რაც მოიცავს ფინანსების მოზიდვას ხალხის მცირე ჯგუფის მიერ მცირე თანხების გალებით
- ჯგუფური ფინანსირება გამოიყენება ხალხის სხვადასხვა ჯგუფების მიერ (ფიზიკური პირები, მცირე და საშუალო ბიზნესი, სტარტაპები, რაიონული ცენტრები) და სხვადასხვა მიზნებისთვის (ქველმოქმედება, ტექნოლოგია, ხელოვნება, მდგრადობა)
- ჯგუფური ფინანსირება შესაძლოა გამოყენებული იქნას დამატებითი ფინანსების მოსაძიებლად ტრადიციული გზებისგან განსხვავებით
- ჯგუფური ფინანსირების წარმატება მოითხოვს რამდენიმე მონაწილე მხარის მიერ აქტიურ კომუნიკაციას
- ჯგუფური ფინანსირება უზრუნველყოფს ენერჯო ეფექტურობის ინვესტიციებისთვის კარგ შესაძლებლობებს

შესავალი: ჯგუფური ფინანსირება „Crowdfunding“

ვინ არიან შესაბამისი მონაწილეები

3 ჯგუფური ფინანსირების ტიპები

3A არა-ფინანსური

3B ფინანსური

პროცესი და ფაზები

ჯგუფური ფინანსირება და ენერჯო ეფექტურობა

6 მაგალითები და შემთხვევები

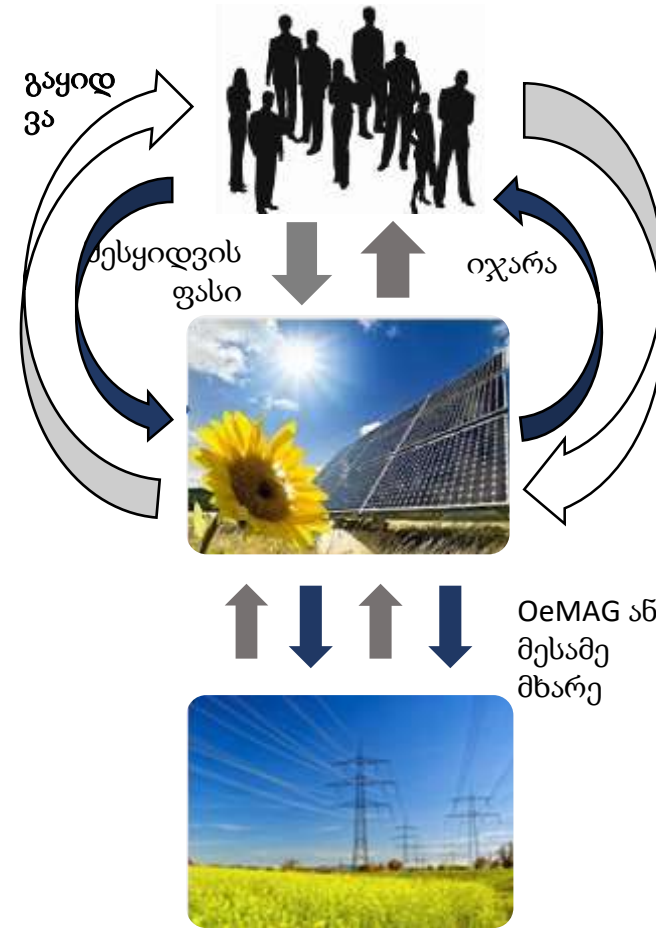


პროექტის მიმოხილვა და მოდელი

X პროექტის მიზანი: ფოტოვოლტაიკური ანუ მზის სისტემების დამონტაჟება შენობების სახურავებზე ორ მოსაზღვრე დასახლებაში ადგილობრივი მოსახლეობის საკუთარი ფინანსური წილით

X მიდგომა: ჯგუფური ფინანსირება „გაყიდვისა და უკუ-იჯარის მოდელის“ საფუძველზე ‘Sale and Lease Back Model’

- X** ფოტოვოლტაიკური (PV) მოდულების მიყიდვა ადგილობრივ მოსახლეობაზე,
- X** PV მოდულების უკან იჯარით გადაცემა განმახორციელებელი ორგანიზაციის მიერ
- X** საიჯარო განაკვეთი პროცენტის ჩათვლით გადახდილია ინვესტიციის ჩამდები პირისთვის, ქსელზე მიყიდული ელექტროენერჯის სუბსიდირებული ტარიფით (OeMAG-ის მეშვეობით, მწვანე ელექტროენერჯის სააგენტო)
- X** საბანკო ლიცენზია, წინასწარი სქემა არ მოითხოვება



Source: crowd4energy

X ტიპიურად გამოიყენება ფოტოვოლტაიკური პროექტებისთვის



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under the Marie Skłodowska Curie grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this document does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies entirely with the author(s).

X სამიზნე ჯგუფები: ორი რაიონის ზრდასრული მოსახლეობა

X ჯგუფური ინვესტორების უპირატესობები:

- X** უსაფრთხო რეგიონული ინვესტიცია მეტნაკლებად მიმზიდველი საპროცენტო განაკვეთით, რომელიც მიმართულია საკუთარივე რაიონის განვითარებისთვის
- X** მდგრადი ენერჯო მარაგის უზრუნველსაყოფად საკუთარი სახურავების გამოყენების გარეშე
- X** საკუთრების გრძნობის ჩამოყალიბება რაიონული პროექტის მიმართ
- X** კაპიტალი და უკუ-იჯარის გარანტია



X ორი ფოტოვოლტაიკური სისტემის მნიშვნელოვანი მონაცემები:

დასახლება	PV ადგილმდებარეობა	განზომილება [kWp]	ყოველწიური შემოსავალი [kWh/year]	პანელების რაოდენობა
დასახლება ა	სამშენებლო მასალის განთავსება	125	125,000	447
დასახლება ბ	ნარჩენების შეგროვების ცენტრი	140	140,000	500
სულ		265	265,000	947

X ადგილობრივი მოსახლეობა ჩადებს ინვესტიციას დაახლ. 950 ე.წ. „მზის პანელებს“ რომლის საპროცენტო განაკვეთია 1.39%

X მზის პანელი = ფოტოვოლტაიკური სისტემა ზომით 1.6 მ² და დაახლ. 280 Wp წარმადობით

X 10 მზის პანელები აწარმოებენ დაახლ. 3,000 კვტსთ, რაც უტოლდება ენერგოეფექტური ოჯახის ელექტროენერგიაზე მოთხოვნას

X პროექტმა შეაგროვა დაახლოებით 62 მონაწილე რეგიონიდან



ჯგუფური ფინანსირების პროექტის ძირითადი მონაცემები	
PV სისტემების რაოდენობა	947
თითოეულის შესყიდვის ფასი	270 ევრო/სისტემაზე
საპროცენტო განაკვეთი	1.3925 %/წ
უკუ-იჯარა	22.85 ევრო/წ
პროექტის ხანგრძლივობა	13 წელი
გასაყიდი PV რაოდენობა	2, 4, 6, 8 or 10
მინ ფინანსური მონაწილეობა	540 ევრო (2 PV კომპონენტი)
მაქს. ფინანსური მონაწილეობა	2,700 ევრო (10 PV კომპონენტი)
ხელშეკრულების ვადამდე შეწყვეტისათვის ჯარიმა	100 ევრო



X დაანგარიშება 2-დან 10 PV მოდულზე პროექტის 13 წლიან პერიოდზე

PV მოდულების რაოდენობა	წვლილი [ევრო]	უკუიჯარის განაკვეთი [ევრო/წელი]	საპროცენტო განაკვეთი 13 წელზე [ევრო]	მთლიანი გადახდა [ევრო]
2	540	45.7	54.1	594.1
4	1,080	91.4	108.2	1,188.2
6	1,620	137.1	162.2	1,782.3
8	2,160	182.8	216.3	2,376.4
10	2,700	228.5	270.4	2,970.5



პროცესი და პროექტის დროის განრიგი

- არასავალდებულო სიით, როდესაც პოტენციური კრედიტორები გამოხატავენ ინტერესს; დეტალებისა და პირობების გამოქვეყნება

2018 წლის 5 ოქტომბრამდე

- ფოტოვოლტ. მოდულების განაწილება პირველობის პრინციპით

2018 წლის ოქტომბრიდან დეკემბრამდე

- ორი ფოტოვოლტ. სისტემის დამონტაჟება

2018 წ. 24 სექტემბრამდე

- ადგილობრივი სთვის საინფორმაციო შეხვედრა

2018 წლის 18 ოქტ.

- ხელშეკრულების ხელმოწერა და გადახდა

2019 წ. 15 იანვრამდე

- უკუიჯარის პერიოდის დაწყება



ხარჯების დაანგარიშება 1.4905% საპროცენტო განაკვეთზე

მონაწილეობა:	270.00 €
გადახდა წლიურად:	23.00 €
პროცენტი:	29.00 €
მთლიანი უკუგება:	299.00 €
PV მოდულების რაოდენობა:	947 მოდული
პროექტის ხანგრძლივობა:	13 წელი
წლიური პროცენტი:	1.4905 %
მთლიანი პროცენტის ჯამი:	27,463.00 €

სისტემის ზომა:	264 kWp
სპეციფიკური მოგება:	1,038 kWh/kWp
წლიური ვარდნა:	0.4 %
კომპენსაცია 13 წლამდე:	0.0791 €/kWh
ზედმეტი ელექტროენერგიის ფასი:	0.0400 €/kWh
საკუთარი მოთხოვნები:	2 %
ელ. ენერჯის ფასის წლიური ზრდა:	2 %

სისტემის ხარჯი:	256,000.00 €
სისტემის ხარჯი:	970.00 €/kWp
სუბსიდია:	%
მთლიანი ხარჯი პროცენტის გარეშე:	256,000.00 €
მთლიანი ხარჯი პროცენტით:	283,467.00 €
შესაძლო წლიური ხარჯი:	500.00 €
წლიური ინფლაცია:	2.00 %
ზღვარი:	-15,756.00 €

წლიური საიჯარი გადახდები: 21,781.00 €

ტარიფის მხარდაჭერა

წელი	საკუთარი გათვლები/მონაცემები		ამონაგები	ხარჯები	მთლიანი ბალანსი
	ელ. ფასი				
1	0.16		21,678.00	500.00	21,178.00
2	0.16		21,591.00	510.00	42,259.00
3	0.17		21,505.00	520.00	63,244.00
4	0.17		21,418.00	531.00	84,131.00
5	0.17		21,331.00	541.00	104,921.00
6	0.18		21,244.00	552.00	125,613.00
7	0.18		21,158.00	563.00	146,208.00
8	0.18		21,071.00	574.00	166,705.00
9	0.19		20,984.00	586.00	187,103.00
10	0.19		20,898.00	598.00	207,403.00
11	0.20		20,811.00	609.00	227,605.00
12	0.20		20,724.00	622.00	247,707.00
13	0.20		20,637.00	634.00	267,711.00
14	0.21		14,250.00	647.00	281,314.00
15	0.21		14,474.00	660.00	295,128.00
16	0.22		14,701.00	673.00	309,156.00
17	0.22		14,931.00	686.00	323,400.00
18	0.22		15,164.00	700.00	337,865.00
19	0.23		15,401.00	714.00	352,552.00
20	0.23		15,642.00	728.00	367,465.00

ინფორმაცია სრულყოფილებისა და სიზუსტის გარანტიის გარეშე

წლიური შემოსავლები OeMAG-კომპენსაცია
(შემცირების გარეშე):

21,678.00 €



სავარჯიშოები ბიზნეს მაგალითებიდან რომელიც ორმხრივ მასტერკლასებზე იქნა წარმოდგენილი