Moduł specjalistyczny ds. crowdfundingu



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).

Zanim zaczniemy – czym jest Moduł specjalistyczny ds. crowdfundingu (… a czym nie jest)

Ten moduł (jest) …

- **wprowadzeniem** do finansowej koncepcji **crowdfundingu**
- potrafi rozważyć **wpływ crowdfundingu on EE and OZE**
- praktyczny i odpowiedni do **budowania umiejętności**
- **opiera się na pojęciach** (takich jak NPV i IRR) zawartych w innych materiałach edukacyjnych z tej serii

Ten moduł nie (jest) …

- **wyczerpującą i pełną** listą wszystkich działań związanych z crowdfundingiem
- **badaniem naukowym** porównujące różne metody oceny i proponujące metodę „jednej najlepszej”
- **dotyczy wszystkich krajów** bez odzwierciedlenia lokalnych warunków
- **planem uruchomienia kampanii** crowdfundingowej

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).

Wyniki nauki

- Do końca tego modułu uczestnik powinien :
  - Wyjaśnić, czym jest crowdfunding i jak ktoś może z niego korzystać
  - Rozróżnić różne rodzaje crowdfundingu
  - Zrozumieć, jak ważny jest wybór odpowiedniej platformy i organizacji wsparcia
  - Zidentyfikować korzyści płynące z crowdfundingu i możliwości związane z crowdfundingiem w zakresie efektywności energetycznej

Przegląd

1 Wstęp: Crowdfunding
2 Kim są odpowiednie podmioty
3 Rodzaje Crowdfundingu
3A Niefinansowy
3B Finansowy
4 Proces i fazy
5 Crowdfunding a EE
6 Przykłady i przypadki



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).

Przegląd

1 Wstęp: Crowdfunding
2 Kim są odpowiednie podmioty
3 Rodzaje Crowdfundingu
3A Niefinansowy
3B Finansowy
4 Proces i fazy
5 Crowdfunding a EE
6 Przykłady i przypadki



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).

Definicja

- Crowdfunding (CF) to „praktyka polegająca na zachęcaniu dużej liczby osób do wydawania niewielkich kwot pieniężnych w celu zapewnienia finansowania projektu biznesowego, zwykle za pomocą Internetu”

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).

Źródło:
https://dictionary.cambridge.org/de/worterbuch/englisch/crowdfunding

Czym jest Crowdfunding?

Crowd(„ tłum”) + funding („ finansowanie”) = **crowdfunding** → pozyskiwania kapitału dla tłumu
To sprawia, że crowdfunding stanowi **alternatywną formę finansowania.**

Rosnąca popularność:

- Crowdfunding zyskuje coraz większą popularność wraz z pojawieniem się Internetu. Jednak crowdfunding nie narodził się w Internecie i istnieje już od dłuższego czasu. Przykłady obejmują katedry w całej Europie, a nawet Statuę Wolności!

- Liczba wyszukiwań crowdfundingowych w Google gwałtownie wzrosła, a także wzrosła liczba platform crowdfundingowych i innych powiązanych podmiotów (autorów, inicjatorów, właścicieli)



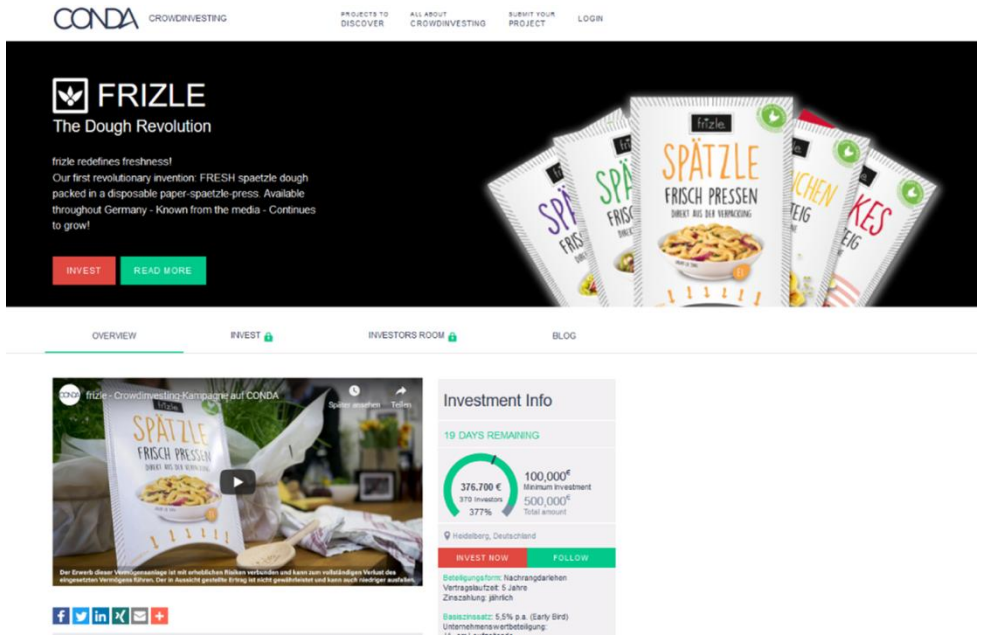
This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies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

Źródło: CrowdStream Training Guide

Odpowiednie warunki związane z CF:

- Apel o środki przekazane ogółowi społeczeństwa na wsparcie projektu lub firmy jest znany jako **kampania crowdfundingowa**

- Kampania jest zazwyczaj prowadzona za pośrednictwem **strony kampanii** uruchomionej na pośredniej platformie internetowej, zwanej **platformą crowdfundingową**



Ten przykład pokazuje stronę kampanii Frizle na platformie Conda

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide and Conda.at

Przegląd

1. Wstęp: Crowdfunding
2. Kim są odpowiednie podmioty
3. Rodzaje Crowdfundingu
   - 3A Niefinansowy
   - 3B Finansowy
4. Proces i fazy
5. Crowdfunding a EE
6. Przykłady i przypadki



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).

Właściwe podmioty

- W projektach CF zaangażowane są zwykle 4 odpowiednie podmioty
  - Kampanie
  - Kontrybutorzy
  - Platformy
  - Organizacje wsparcia

- Mówiąc prosto: **Kampanie** zbierają fundusze od **Kontrybutorów** za pośrednictwem **Platformy**. **Organizacje wsparcia** zapewniają pomoc na różnych etapach i różnym interesariuszom

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Właściwe podmioty: Kampanie

Kto?	Opis
Kampanie	• **Osoby z inicjatywą, która wymaga inwestycji** • Nazywani także twórcami lub założycielami • Każdy, kto ma dobry pomysł lub dobrą sieć, może rozpocząć kampanię crowdfundingową
Kontrybutorzy/osoby wspierajace	**Osoby, które oferują fundusze na projekt crowdfundingowy**

Inwestorzy	Crowdfunding oparty na akcjach
Pożyczający	Crowdfunding oparty na pożyczkach
Zwolennicy	Crowdfunding oparty na nagrodach
Dawcy	Crowdfunding oparty na darowiznach

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).

Źródło: CrowdStream Training; Crowd-Fund-Port Guide and Conda.at

Właściwe podmioty: Kampanie

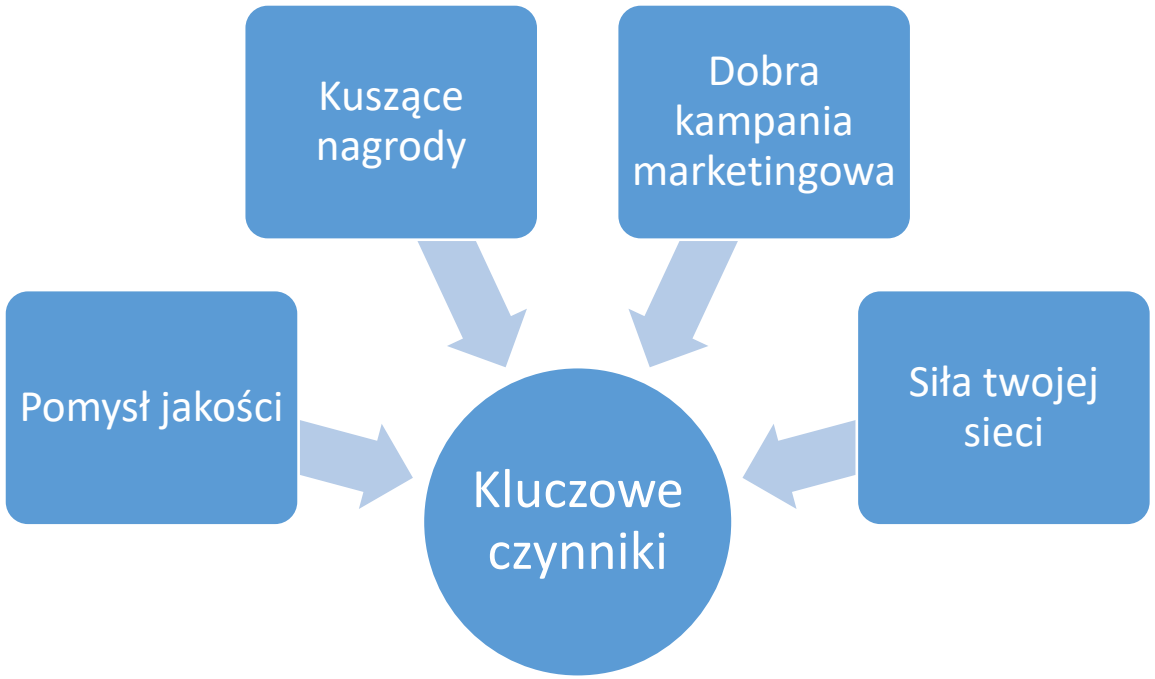
Pomysły są zwykle finansowane z funduszy społecznościowych **na wczesnych etapach**. Pozwala to uczestnikom kampanii na:

- Test **marketingowy**
- **Kanały i grupy docelowe**
- **Promocję**
- Uzyskać **walidację rynku** od określonego sektora produktów
- Poznać **motywacje i oczekiwania** konsumentów
- Połączyć się z **nową publicznością**

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Właściwe podmioty: Kampanie



- Udane kampanie często rejestrują znaczące części na **etapie uruchamiania**, gdzie łatwiej jest uzyskać wsparcie od rodziny, przyjaciół i sieci.
- Widzą również wskaźniki rejestracji w **fazie zamykania**, gdy kończy się czas rejestracji.
- Wyświetlanie procentów finansowania jest ważne, ponieważ wpływa na zachowanie uczestników.
  - Większość kampanii, które są w stanie przejść 10% początkowego poziomu finansowania, jest z powodzeniem finansowana

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Właściwe podmioty: Platformy

- Platformy są pośrednikami między podmiotami prowadzącymi kampanie i uczestnikami, łącząc je przez Internet, umożliwiając wsparcie finansowe i przepływ informacji.
- Te platformy crowdfundingowe stopniowo pojawiały się w ciągu ostatnich 10 lat i obecnie można je znaleźć setki.

Model Crowdfundingu	Pokrycie geograficzne	Rodzaj projektu	Model sukcesu kampanii
Mogą to być platformy crowdfundingowe oparte **na darowiznach, nagrodach, pożyczkach lub akcjach.**	Niektóre są **globalne**. Istnieje jednak wiele platform **regionalnych i lokalnych**, które często są bardziej odpowiednie i zapewniają lepszą obsługę w zależności od projektu. Większość europejskich platform obejmuje wyłącznie obszary regionalne.	Wiele rodzajów projektów może być finansowanych z crowdfundingu, od charytatywnych po inwestycje. **Różni inwestorzy preferują różne platformy.** Na przykład. inwestorzy koncentrujący się na projektach zrównoważonego rozwoju mogą preferować platformę, która koncentruje się na takich inwestycjach.	**„Zachowaj wszystko”** Określony cel finansowania nie jest wiążący. Wszystkie zebrane pieniądze są przekazywane do projektu. **„Wszystko albo nic”** (najczęściej) dopiero po osiągnięciu celu finansowania pieniądze faktycznie trafiają do projektu, w przeciwnym razie są zwracane.

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Właściwe podmioty: Organizacje wsparcia

Można je podzielić na dwie kategorie:

Interesariusze finansowi→ Osoby lub organizacje, które dołączyłyby jako projekt inwestycyjny, wykonując określoną pracę lub oczekując zysku po zakończeniu projektu

- **Instytucje finansujące**: firmy prowadzące transakcje pieniężne, takie jak depozyty lub pożyczki (np. Banki)
- **Firmy inwestycyjne**: firmy inwestujące i czerpiące zyski z obrotu udziałami w projektach
- **Anioły biznesu**: inwestorzy indywidualni, którzy mogą również służyć jako mentorzy

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Właściwe podmioty: Organizacje wsparcia

Można je podzielić na dwie kategorie

Publiczni i pośrednicy→ Zazwyczaj organizacje non-profit, które wnoszą wkład w projekt w różnych aspektach, takich jak doradztwo lub wsparcie finansowe.

- **Instytucje finansujące**: agencje, które przyczyniają się do rozwoju regionalnego poprzez instrumenty finansowe i finansowanie
- **Inkubatory, akceleratory i agencje wsparcia biznesu**: firmy oferujące wsparcie dla przedsiębiorstw na wczesnym etapie. Mogą oferować opiekę mentorską, zapewnić przestrzeń roboczą, pomoc w rozwoju biznesu lub dostęp do finansowania
- **Izby i stowarzyszenia**: organizacje pozarządowe reprezentujące pracowników mogą świadczyć usługi doradcze i informacyjne

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Przegląd

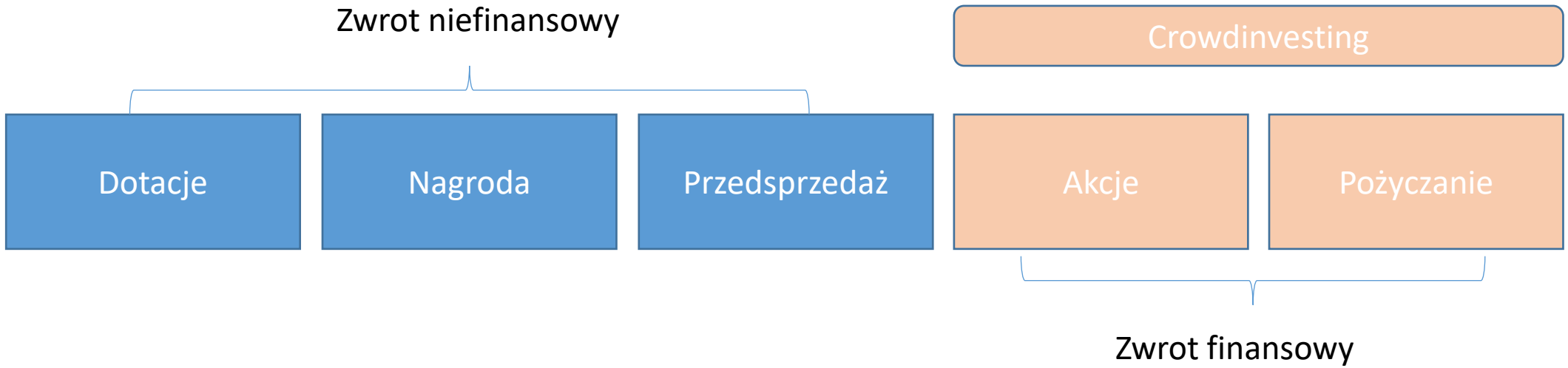
1. Wstęp: Crowdfunding
2. Kim są odpowiednie podmioty
3. Rodzaje Crowdfundingu
   - 3A Niefinansowy
   - 3B Finansowy
4. Proces i fazy
5. Crowdfunding a EE
6. Przykłady i przypadki



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).

Rodzaje Crowdfundingu

- Dwa główne rodzaje crowdfundingu to **crowdfunding niefinansowy** i **crowdfunding finansowy**. Można je podzielić na 5 podgrup.



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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Crowdfunding niefinansowy

- Główną motywacją do wsparcia niefinansowej kampanii crowdfundingowej może być
  - Emocjonalna atrakcja kampanii
  - Symboliczny prezent lub nagroda
  - Atrakcyjność produktu

Oparty na darowiznach	Oryginalne i najpopularniejsze. Służy do wspierania działań społecznych, politycznych, akademickich, projektów itp. Darczyńcy nie otrzymują niczego w zamian.
Oparty na nagrodach	Kontrybutor zwykle otrzymuje symboliczny zwrot. Wartość nagrody nie jest proporcjonalna do faktycznego wkładu finansowego (np. Odręczne podziękowanie). Motywacja jest podobna do crowdfundingu opartego na darowiznach.
Przedsprzedaż	Kampanie oferuje prototyp lub gotowy produkt lub usługę dla kontrybutorów. Model jest często używany na stronach takich jak Kickstarter

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Korzyści crowdfundingu niefinansowego

Korzyści dla kontrybutorów

- Osoby wspierające mogą kupować produkty wcześniej
- Osoby wspierające mogą upublicznić wsparcie
- Osoby wspierające otrzymują dodatkowe produkty, które często nie są dostępne

Korzyści dla kampanii

- Otrzymane środki nie muszą być zwracane
- Oprócz pozyskiwania środków można już zbudować bazę klientów
- Może dotrzeć do znacznie większej grupy odbiorców
- Narzędzie marketingowe do dalszego rozwoju

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).

Źródło: Conda.at

Przykład projektu crowdfundingowego

Ty i ja razem, dla przedszkola w Pregradzie

- Naša radost została założona w 1997 roku i jest obecnie jedynym przedszkolem w małym mieście Pregrada.
- Cel inwestycji: naprawa dachu i montaż izolacji w celu poprawy charakterystyki energetycznej budynku
- Mix finansowy:
  - 40%: dofinansowanie z krajowego funduszu ochrony środowiska i efektywności energetycznej
  - 40%: budżet miasta
  - 20%: poprzez kampanię CF na Croenergy.eu
- Kwota docelowa: 13 000 EUR przy wykorzystaniu modeli crowdfundingu opartych na darowiznach i nagrodach.
- Kampania trwała 6 miesięcy i zakończyła się pełnym sukcesem, przekraczając początkowy cel finansowania. Prace nad renowacją zakończono latem 2016 r.

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	▪ Improvement of energy characteristics of the building
Main investments	▪ Thermal insulation and repair of the roof
Investment size	▪ Approximately 60,000 EUR

Expected Results

Operational results	▪ Lower energy consumption ▪ Lower financial costs for heating and cooling ▪ Higher comfort
Investment profitability	▪ Financial savings – 1.500 EUR/year ▪ IRR (with grants and donations) - 11.6% ▪ Payback period (with grants and donations) - 6.4 years

Źródło: E-FIX Analiza studium przypadku alternatywnego finansowania projektów energetycznych, 2018

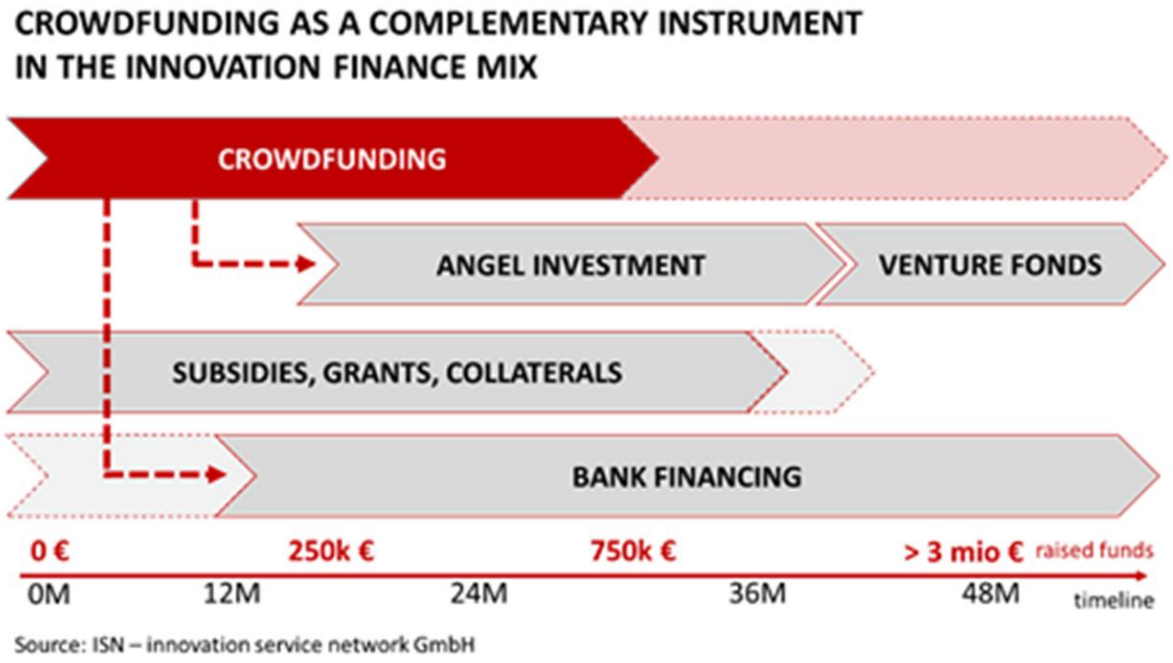
This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies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

Crowdfunding finansowy

Tłum może **inwestować** w spółki na wczesnym etapie (oparte na akcjach) lub **oferować pożyczki** MŚP na określonych warunkach prawnych (oparte na pożyczkach).

Dlaczego firma byłaby zainteresowana?

- Przede wszystkim dlatego, że może służyć jako **komplementarna** forma finansowania



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).

Źródło: CrowdStream Training Guide and Conda.at

Crowfunding opary na akcjach

- Ten typ jest często nazywany **Crowdinvesting**, a współautorzy są często **Crowdinvestors**, szczególnie w krajach niemieckojęzycznych.
- Mali inwestorzy nabywają akcje spółki
  - MŚP
  - Startupy
  - Nieruchomość
  - Specjalne projekty
- Ryzyko jest **ograniczone do kwoty uczestnictwa**
  - Skuteczne firmy mogą mieć atrakcyjne zyski. Nieudane firmy skutkują utratą inwestycji
- Suma inwestycji może być bardzo niska (zależy również od platformy)
  - Często od 100 euro za projekt

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide and Conda.at

Przykład projektu crowdinvestingowego

Udział obywateli 2.0

- Oekostrom AG jako pierwszy w krajach niemieckojęzycznych rozpoczął kampanię CI mającą na celu zwiększenie kapitału własnego.
- 48 godzin po uruchomieniu kampanii w 2017 r. Akcje oferowane przez Oekostrom AG zostały wyprzedane. W sumie 439 inwestorów zabezpieczyło akcje spółki największego niezależnego dostawcy energii w AT o wartości miliona euro.
- Cel finansowania: rozbudowa elektrowni na energię odnawialną
- Szczegóły umowy :
  - Wyemitowane akcje: 11 323 akcji imiennych
  - Cena: 100 EUR -
  - Handel: za pośrednictwem platformy handlowej Oekostrom AG na aktie.oekostrom.at
  - Wypłata dywidendy za nowe akcje: po raz pierwszy w 2017 r. (Wypłata w 2018 r.)
  - Prawa głosu: po raz pierwszy na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w 2017 roku

The Project

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

Project Goal and Main Investments

Project goals	▪ To supply 75.000 customers until 2020
Main investments	▪ Build more wind tribunes
Investment size	▪ About 1 Million after 48 hours (share-based Crowdinvesting)

Expected Results

Operational results	▪ 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	▪ Share issued, 11.323 registered shares EUR 100 each

Źródło : E-FIX Analiza studium przypadku alternatywnego finansowania projektów energetycznych, 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).

Crowfunding opary na pożyczkach

- Ten typ jest często nazywany **Crowdlending** lub **pożyczaniem peer-to-peer**, szczególnie w krajach niemieckojęzycznych.
- Uczestnicy pożyczają pieniądze (prywatne mikrokredyty) określonej osobie bezpośrednio lub za pośrednictwem platformy crowdfundingowej
  - Uczestnicy otrzymują zwrot kwoty głównej i płatności odsetek wynegocjowanych z góry. Stopa procentowa jest związana z indywidualnym ryzykiem każdego projektu, a także podażą i popytem
- To „stolica antresoli”. W przypadku niewypłacalności **wszyscy inni wierzyciele** mają pierwszeństwo w otrzymywaniu swoich pieniędzy

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Przykład projektu crowdlendingowego

Słoneczne dachy miasta Križevci

- Cel inwestycji: w elektrownię słoneczną o mocy 30 kW zainstalowaną na dachu Centrum Przedsiębiorczości Križevci (KEC). Energia elektryczna wytwarzana na miejscu jest sprzedawana KEC po cenach rynkowych, a po dziesięciu latach KEC staje się właścicielami elektrowni fotowoltaicznej.
- Model CF: inwestycja pożyczkowa od społeczności z celem 30 000 EUR. Kwota została zebrana w ciągu 10 dni przez 53 drobnych inwestorów w oparciu o model mikropożyczek
- Minimalna inwestycja = EUR 130
  maksymalna inwestycja = EUR 1,300
  → kierować reklamy do zwykłych obywateli, a nie profesjonalnych inwestorów
- Pożyczki zostaną zwrócone inwestorom z 4,5% oprocentowaniem na okres 10 lat, z dochodu generowanego przez produkcję energii elektrycznej z elektrowni słonecznej na dachu.

The Project

Main activities	Crowdinvesting 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

Źródło: E-FIX Analiza studium przypadku alternatywnego finansowania projektów energetycznych, 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).

Porównanie z innymi alternatywami finansowania

 Bank financing	 Venture capital	 Crowdinvesting	 Crowdfunding
• The bank is not willing to take high risks. • Interest charge is often high. • Several guaranties are expected from the borrower.	• High growth rates are required. • Close liason with investors, who are entitled to have a say. • "Hardcore business" • Relies on the exit option.	• Both idea and growth are important. • Investors have no say in the business. • Exit option is not mandatory.	• Enabling and/or supporting a good cause or interesting product/service is most important. • Contributors have no say in the business.

Podstawowa różnica między **crowdfundingiem a crowdinvestingiem**:

- Crowdfunding: Otrzymuje wsparcie od osób oczekujących zysku finansowego.
- Crowdinvesting: Uzyskuje wsparcie od osób, które wspierają przyczynę lub chcą konkretnego produktu / usługi)

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide and Conda.at

Korzyści crowdfundingu finansowego

Dla inwestorów

- Inwestorzy korzystają z rocznych stóp procentowych
- Uczestniczysz w sukcesie firmy (lub własności)
- Inwestorzy często otrzymują specjalne „gadżety” od firm
- Inwestorzy dokładnie wiedzą, gdzie płyną ich pieniądze, i mają bezpośredni kontakt z przedsiębiorcami

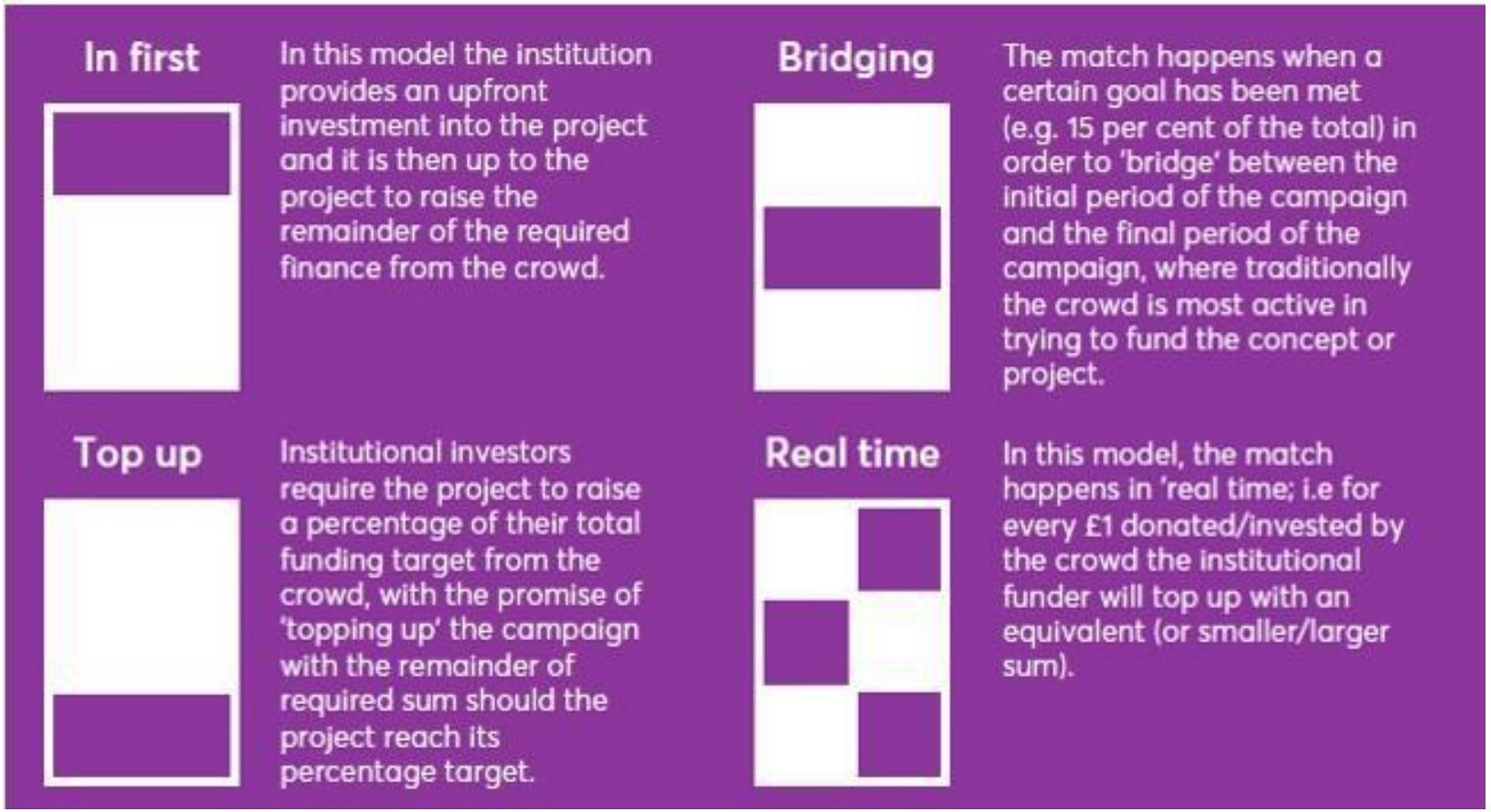
Dla firm

- Wzmacnia strukturę kapitałową firmy
- Narzędzie marketingowe: projekty cieszą się dużym zainteresowaniem, a także dużym zasięgiem
- Społeczność udziela firmom bezpośrednich opinii
- Interakcja: firmy mają osobisty kontakt z klientami i potencjalnymi klientami
- Dzięki inwestorom firmy zyskują lojalnych klientów i ambasadorów marki

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).

Źródło: Conda.at

Współfinansowanie



- Crowdfunding może uzupełniać tradycyjne finansowanie na różnych etapach i na różne sposoby

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).

Źródło: (QUELLE: CROWD-FUND-PORT)

Crowdfunding - Typowy scenariusz

Do tej pory możesz się zastanawiać?

Kiedy crowdfunding jest właściwy?
Kto powinien crowdfundować?
Jak wygląda idealny podręcznikowy przykład crowdfundingu?



To zależy!

W tej chwili nie ma jednoznacznej odpowiedzi

Często potrzebne zaangażowanie różnych rodzajów kampanii

- Osoby fizyczne
- MŚP
- Startupy
- Artyści
- Firmy społecznościowe
- Organizacje charytatywne
- Społeczności (gminy, szkoły, szpitale)

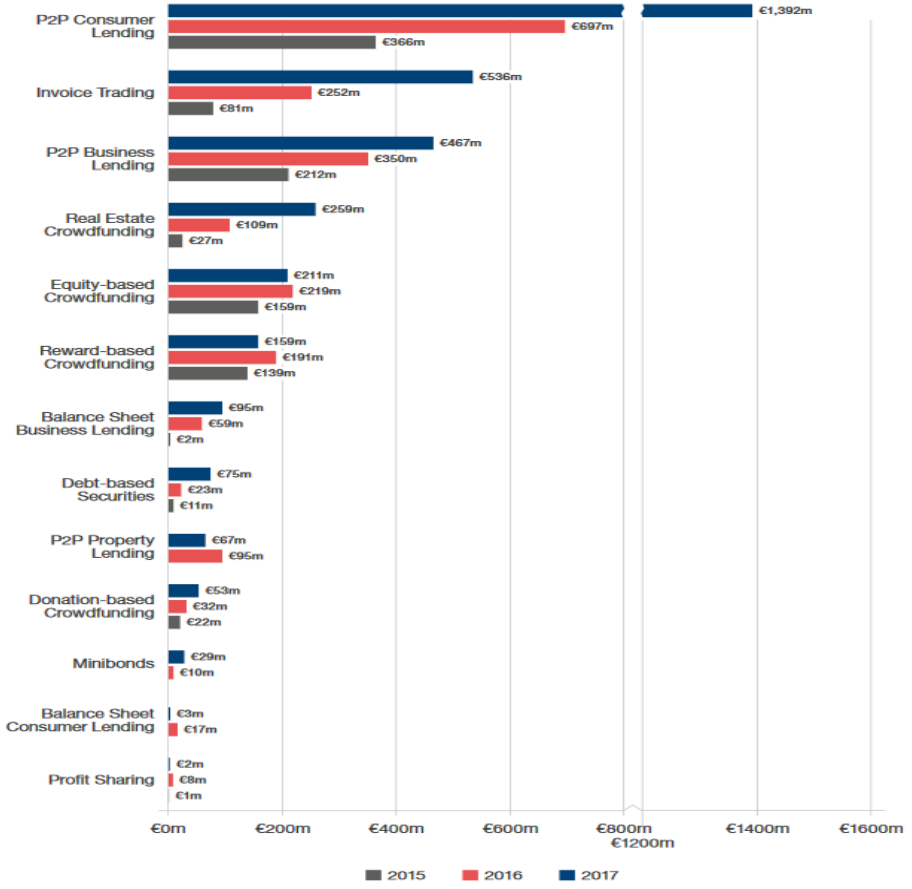


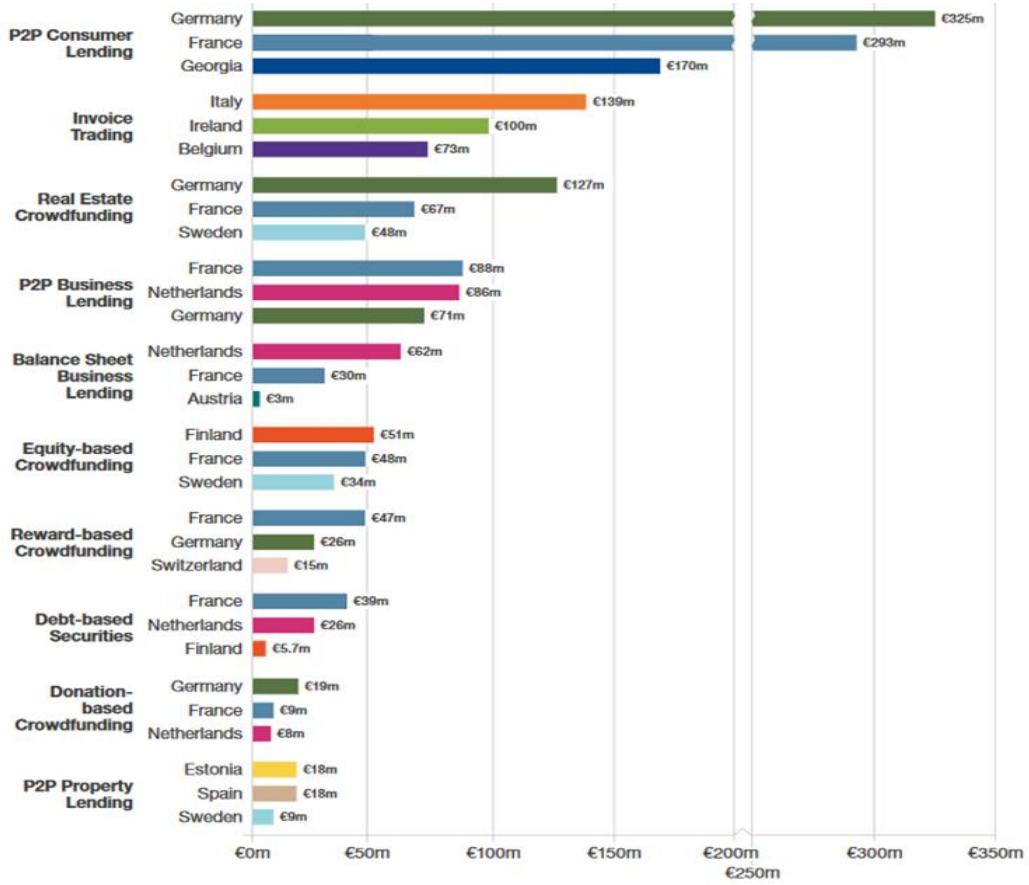
Ale każdy, kto potrzebuje dostępu do kapitału, może skorzystać z tego modelu

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).

Który typ jest bardziej popularny w Europie?

Rodzaj crowdfundingu zależy od regionu / kraju. Wydaje się jednak, że istnieje konsensus co do tego, że **crowdfunding oparty na pożyczkach** jest najbardziej popularne w Europie.





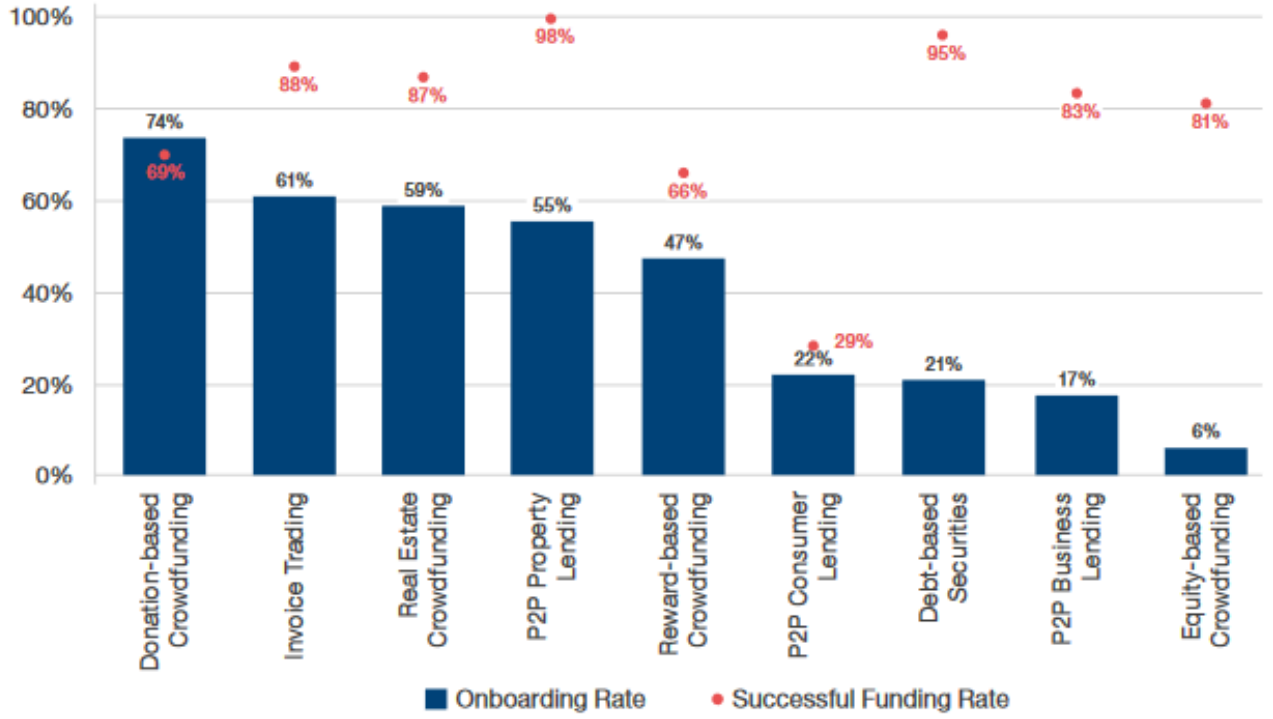
This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 785081. Disclaimer: The content of this material does not reflect the official opinion of the European Union. Responsibility for the information and views expressed lies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

Źródło: Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), 2019, THE 4TH EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE BENCHMARKING REPORT

Który typ jest bardziej popularny w Europie?

Przed pozyskaniem funduszy na alternatywnej platformie finansowej fundraiser musi najpierw przejść szereg kontroli i ocen w celu ustalenia ich przydatności. Jest to mierzone na tym wykresie za pomocą **„Tempa wdrażania”**

Co ciekawe, crowdfunding oparty na akcjach ma jedne z najniższych wskaźników wdrażania, podczas gdy darowizny - jedne z najwyższych.



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).

Źródło: : Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), 2019, THE 4TH EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE BENCHMARKING REPORT

Podsumowanie korzyści

Zwrot finansowy - Kontrybutorzy

- Inwestorzy korzystają z rocznych stóp procentowych
- Udział w sukcesie firmy (lub własności)
- Inwestorzy często otrzymują specjalne „gadżety” od firm
- Inwestorzy dokładnie wiedzą, gdzie płyną ich pieniądze, i mają bezpośredni kontakt z przedsiębiorcami
- Interakcja: firmy mają osobisty kontakt z klientami i potencjalnymi klientami
- Dzięki inwestorom firmy zyskują lojalnych klientów i ambasadorów marki

Zwrot finansowy - Kampanie

- Wzmacnia strukturę kapitałową firmy
- Narzędzie marketingowe: projekty cieszą się dużym zainteresowaniem, a także dużym zasięgiem
- Społeczność udziela firmom bezpośrednich opinii

Zwrot niefinansowy - Kontrybutorzy

- Kontrybutorzy mogą kupować produkty wcześniej
- Kontrybutorzy mogą upublicznić wsparcie
- Kontrybutorzy otrzymują dodatkowe produkty, które często nie są dostępne

Zwrot niefinansowy - Kampanie

- Otrzymane środki nie muszą być spłacane (często)
- Oprócz pozyskiwania środków można już zbudować bazę klientów
- Może dotrzeć do znacznie większej grupy odbiorców
- Narzędzie marketingowe do dalszego rozwoju

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).

Źródło: Conda.at

Przegląd

1 Wstęp: Crowdfunding

2 Kim są odpowiednie podmioty

3 Rodzaje Crowdfundingu

- 3A Niefinansowy
- 3B Finansowy

4 Proces i fazy

5 Crowdfunding a EE

6 Przykłady i przypadki



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).

Proces i fazy



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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Process and Phases

Przed kampanią | Podczas kampanii | Po kampanii

Opracowanie kampanii crowdfundingowej → Uruchomienie platformy → Zbieranie funduszy → Kampanie realizują obiecane cele

Ten etap poświęcony jest wszystkim niezbędnym działaniom związanym z przygotowaniem kampanii.

Niektóre z głównych zadań obejmują:

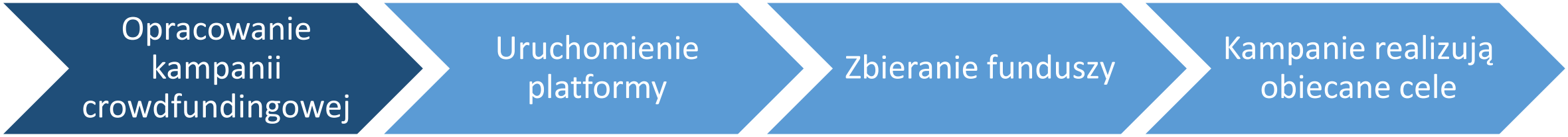
- Budowanie zespołu
- Konsultacje ekspertów
- Prowadzenie badań podobnych projektów
- Wybór najbardziej odpowiedniej platformy
  - Często platforma będzie oceniać kwalifikowalność projektu

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Process and Phases

Przed kampanią	Podczas kampanii	Po kampanii



Dalsze działania obejmują

- Definiowanie parametrów kampanii (długość, cel i, w stosownych przypadkach, nagrody)
- Opracowywanie i pisanie biznesplanu
- Wyjaśnienie odpowiednich aspektów prawnych
- Przygotowanie internetowej obecności projektu na stronie kampanii (w tym opisy, wideo, zdjęcia / grafika)
- Identyfikacja i wstępna aktywacja tłumu

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Process and Phases



Faza ta dotyczy **wdrażania zaplanowanych działań przed kampanią** oraz obecności online na platformie crowdfundingowej i stronie kampanii.
Poza faktycznym uruchomieniem kampanii i ogólną promocją projektu uczestnicy muszą:

- Odpowiadać na wszystkie nadchodzące pytania lub prośby
- Regularnie kontaktować się z kontrybutorami
- Przyciągać nowych kontrybutorów

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Process and Phases

Przed kampanią | Podczas kampanii | Po kampanii

Opracowanie kampanii crowdfundingowej → Uruchomienie platformy → Zbieranie funduszy → Kampanie realizują obiecane cele

Po kampanii - realizacja projektu crowdfundedingowego

Finalizowanie działań:

- wystawianie rachunków,
- komunikowanie się z autorami
  - W przypadku nieudanej kampanii eksperci zalecają przejrzystą komunikację i wyjaśniają, dlaczego kampania się nie powiodła
- wysyłanie nagród / produktów
- informowanie zainteresowanych o kolejnych krokach
- **W tym momencie zdecydowanie zaleca się zastanowienie się nad sfinalizowaną kampanią i dokonanie jej oceny**

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Sukces: ważne uwagi

Twój tłum

- Przeanalizuj swój tłum
- Nawiąż z nimi relację
- Zrozum, kto jest twoim celem

Właściwa platforma

- Platformy mogą wyglądać podobnie
- Po określeniu tłumu przeanalizuj oferty platform

Twoja kampania

- Użyj strategii!
- Zwróć uwagę na nagrody!

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).

Źródło: CrowdStream Training Guide

Ryzyko związane z crowdfundingiem

Oszustwo

- Oszustwo jest jednym z największych zagrożeń dla kampanii crowdfundingowych
- Poszukiwacze funduszy mogą nie dążyć do ponownego zebrania funduszy (bez obaw o reputację). Z drugiej strony zachęca się platformy do ochrony przed tym.
- Przepisy mogą nie być indywidualnie egzekwowalne z powodu niskiej kwoty składek. Małe inwestycje często nie są przedmiotem, badań ani raportów.

Niekompetencja

- Biorąc pod uwagę niskie bariery dla uruchomienia kampanii, niedoświadczeni (lub doświadczeni) przedsiębiorcy mogą po prostu ponieść porażkę z powodu niedbalstwa.

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).

Źródło:
http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC92482/lbna26992enn.pdf

Ryzyko związane z crowdfundingiem

Brak rynków wtórnych

- Powolny rozwój rynku wtórnego wpływa na rynek pierwotny. Inwestorzy mogą dołączyć do projektu, ale mogą mieć trudności z odsprzedażą swoich akcji lub ustaleniem właściwych cen.
- Doświadczeni inwestorzy mogą preferować bardziej aktywny rynek.

Niejasne opodatkowanie

- Darczyńcy często nie są w stanie uzyskać odliczeń podatkowych za swoje składki.
- Ulgi podatkowe różnią się w zależności od tego, czy firmy finansują swoje badania i rozwój poprzez zarobki, kapitał własny, dług.

Źródło: http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC92482/lbna26992enn.pdf

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).

Ryzyko związane z crowdfundingiem

Niejasne przepisy

- Crowdfunding niefinansowy wymaga mniej uwagi regulacyjnej. Crowdfunding oparty na nagrodach otrzymuje tradycyjną ochronę konsumentów, taką jak naruszenie umowy. Jednak standardy bezpieczeństwa mogą być niejasne.
- Crowdfunding finansowy zyskuje większą uwagę ze strony organów regulacyjnych, ponieważ konkuruje z bankami (które są silnie regulowane) oraz transakcje oparte na akcjach z emisjami akcji (zależy od władz lokalnych

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).

Źródło:
http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC92482/lbna26992enn.pdf

Przegląd

1 Wstęp: Crowdfunding

2 Kim są odpowiednie podmioty

3 Rodzaje Crowdfundingu

- 3A Niefinansowy
- 3B Finansowy

4 Proces i fazy

5 Crowdfunding a EE

6 Przykłady i przypadki



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).

Ile potrzeba inwestycji?

2014 Ceres Global:

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

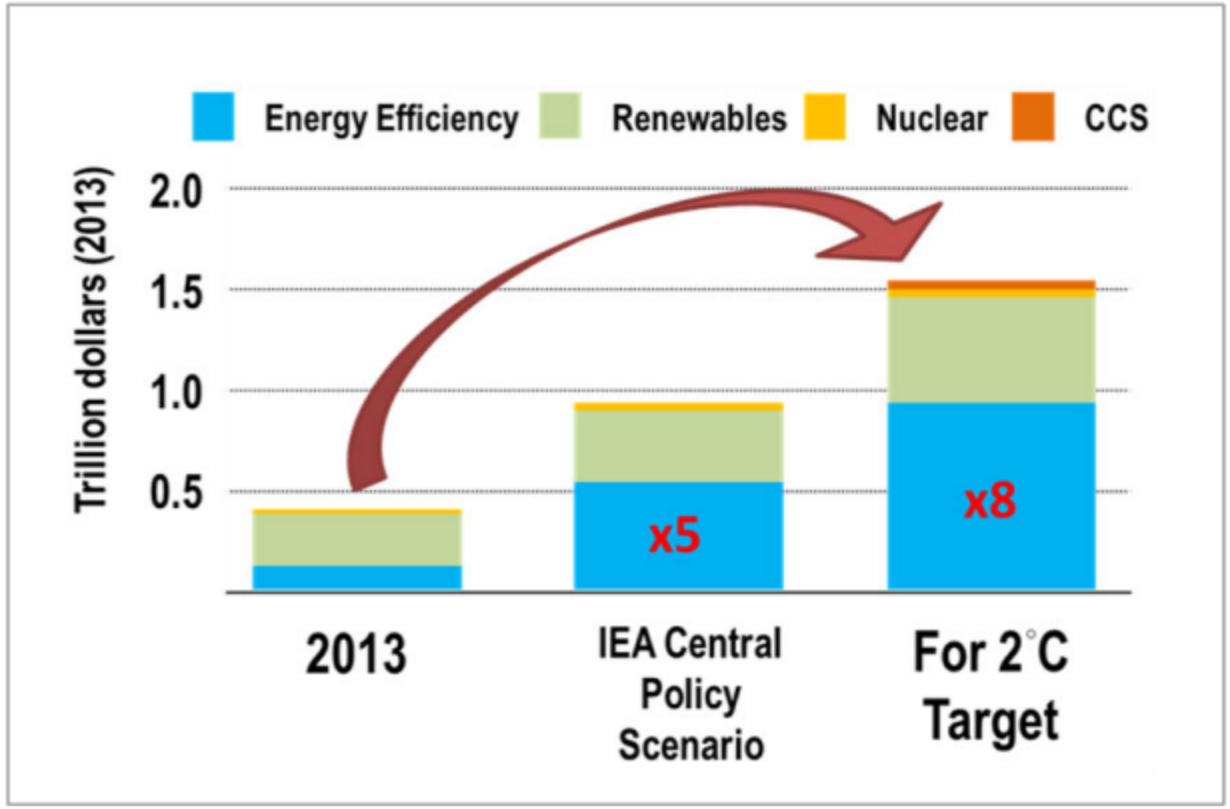
- $300 billion in buildings' energy systems
- $30 billion in industry

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

Global Annual Investment Need (2014-2035, IEA)



(Źródło: 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).

Crowdfunding w energetyce - korzyści

- Crowdfunding może odegrać ważną rolę w transformacji energii
  - Zapewnia dodatkowe fundusze na projekty dotyczące zrównoważonej energii
  - Finansuje wartość dodaną projektów energetycznych
    - zwiększona podaż energii odnawialnej
    - **dodatkowe oszczędności efektywności energetycznej**
  - Obniża koszty energii
  - Wspiera innowacyjne technologie, zwiększaj ich rozpowszechnianie
    - na przykład wzrost wskaźnika renowacji budynków (budynki prywatne / użyteczności publicznej)
    - na przykład wzrost wykorzystania energooszczędnego sprzętu w przedsiębiorstwach / przemyśle: pompach, sprężarkach, klimatyzatorach, pompach ciepła, kotłach, oświetleniu itp.
  - Zwiększa walidacja rynku (promocja produktów EE)
  - Zapewnia kryteria jakości (techniczne, finansowe, środowiskowe, społeczne itp.)

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).

Crowdfunding w energetyce - korzyści

- Korzyści dla promotorów (gminy, firmy)
  - Zwiększenie korzyści finansowej z inwestycji (NPV, IRR)
  - Efekt promocji i podnoszenia świadomości
  - Zmniejszenie obciążeń budżetów publicznych
  - Użycie CF / CI jako mechanizmu „łączenia” z innymi źródłami finansowania
- Korzyści dla tłumu
  - Przyczynienie się do „pozytywnego efektu energetycznego” (więcej OZE, EE)
  - Udział w większej inwestycji
  - Korzyści finansowe (odsetki, możliwość długoterminowej inwestycji)
  - Osobista identyfikacja z projektem
- Korzyści dla środowiska
  - Redukcja emisji CO2
  - Mniejsze zapotrzebowanie na zasoby / energię
  - Określanie priorytetów lokalnych zasobów

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).

Przykład crowdfundingu ze zwrotem finansowym

Biogazowa Wioska Energetyczna „Bioenergiedorf”

- 2 zakłady produkujące biogaz poprzez fermentację mikrobiologiczną → wielu mieszkańców wsi korzysta z wioski bioenergetycznej, ponieważ miejsce produkcji jest podłączone do lokalnej sieci ciepłowniczej
- Zarządzanie operacyjne obsługiwane przez Bema Biogas GmbH
- Cel finansowania: rozbudowa sieci ciepłowniczej, aby kolejne 180 gospodarstw domowych mogło korzystać z zielonej energii
- Szczegóły umowy:
  - pożyczki podporządkowane
  - Platforma CF: GreenVesting
  - 7 lat
  - 5,00% udziałów
  - 1.360.000 EUR Wolumen finansowania
  - Spłata: renta
  - rodzaj oprocentowania: stała stopa procentowa

The Project

Main activities	Biogas plant village
Region	Müden, Germany

Project Goal and Main Investments

Project goals	▪ Village benefits from green energy
Main investments	▪ 180 households
Investment size	▪ Over 1 Million (funded: 1.360.000EUR)

Expected Results

Operational results	▪ 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	▪ For investors: 5% fixed interest rate duration of 7 years

Źródło: E-FIX Analiza studium przypadku alternatywnego finansowania projektów energetycznych, 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).

Przykład crowdfundingu ze zwrotem finansowym

Parki wiatrowe finansowane przez społeczność

- Windkraft Simonsfeld AG (WKS) jest MŚP działającym w całym łańcuchu wartości parku wiatrowego: rozwój, budowa i eksploatacja elektrowni wiatrowych
- WKS emituje akcje i obligacje → szeroka podstawa własności publicznej z silną integracją społeczności lokalnej
- W 2017 r. WKS pozyskał 5 mln EUR, emitując obligacje w ramach większej strategii finansowania budowy 13 nowych elektrowni wiatrowych. Po 9 dniach próg został osiągnięty i wszystkie obligacje przydzielone. W te obligacje zainwestowało około 370 osób, z których większość (44%) pochodziła z regionu.
- Korzyści z opcji obligacji: warunki i zarządzanie funduszami są w gestii WKS

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

Project Goal and Main Investments	
Project goals	▪ Raising money for the new development stage of wind parks
Main investments	▪ 13 wind turbines
Investment size	5 million EUR as part of a larger investment strategy

Expected Results	
Operational results	▪ Successful integration of citizens in the financing of renewable energy. ▪ Raising awareness for energy transition and sustainable energy future.
Investment profitability	▪ For investors: 2% per year over duration of 5 years

Źródło: E-FIX Analiza studium przypadku alternatywnego finansowania projektów energetycznych, 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).

Wnioski

- Crowdfunding staje się coraz bardziej popularny i polega na zbieraniu funduszy poprzez zachęcanie kilku osób do wydawania niewielkich kwot
- Crowdfunding może być wykorzystywany przez różnorodny zestaw osób (osoby fizyczne, MŚP, start-upy, społeczności) i do różnych celów (działalność charytatywna, technologia, sztuka, zrównoważony rozwój)
- Crowdfunding można wykorzystać do uzupełnienia funduszy z bardziej tradycyjnych mechanizmów finansowania
- Sukces crowdfundingu wymaga aktywnej komunikacji z kilkoma zainteresowanymi stronami
- Crowdfunding zapewnia ekscytujące możliwości finansowania energooszczędnych inwestycji

Przegląd

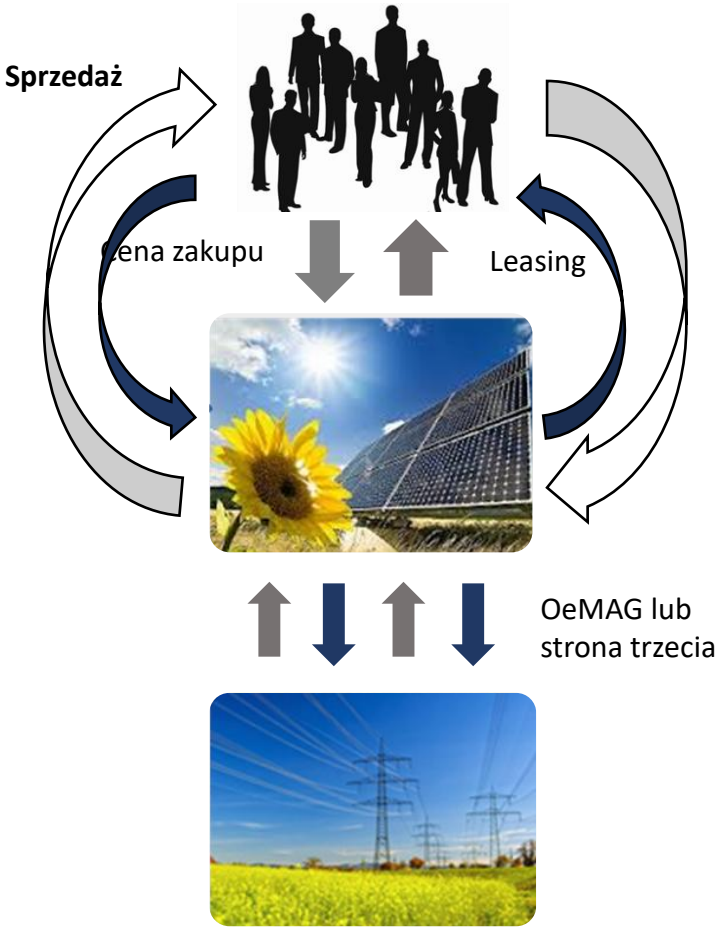
1. Wstęp: Crowdfunding
2. Kim są odpowiednie podmioty
3. Rodzaje Crowdfundingu
   - 3A Niefinansowy
   - 3B Finansowy
4. Proces i fazy
5. Crowdfunding a EE
6. Przykłady i przypadki



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).

Opis i model projektu

- Cel projektu: instalacja systemów fotowoltaicznych na dachach budynków należących do dwóch sąsiednich gmin przy wsparciu finansowym lokalnych mieszkańców
- Podejście: crowdfunding w oparciu o „model sprzedaży i leasingu zwrotnego”
  - moduły fotowoltaiczne sprzedane lokalnym mieszkańcom, moduły fotowoltaiczne leasingowane przez organizację projektu
  - stawka leasingu włącza oprocentowanie płacone obywatelowi inwestującemu, taryfa gwarantowana dla energii elektrycznej sprzedawanej do sieci (za pośrednictwem OeMAG, agencji rozrachunkowej dla zielonej energii elektrycznej)
  - brak licencji bankowej, brak wymogu prospektu emisyjnego
  - zwykle używany w projektach PV



Źródło: crowd4energy

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).

Potencjalni kontrybutorzy

- Grupy docelowe: osoby pełnoletnie mieszkające w dwóch społecznościach
- Korzyści dla kontrybutorów:
  - bezpieczne inwestycje regionalne z dość atrakcyjnymi stopami procentowymi wspierającymi rozwój własnej społeczności
  - wkład w zrównoważone dostawy energii nawet bez korzystania z własnego dachu
  - rozwój poczucia własności projektu społecznościowego
  - gwarancja kapitału i leasingu zwrotnego



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).

Podstawowe informacje o projekcie

- Kluczowe dane dotyczące dwóch systemów fotowoltaicznych:

Społeczność	Lokalizacja PV	Wymiar [kWp]	Oczekiwana roczna wydajność[kWh/rok]	Liczba modułów PV
Społeczność A	Miejsce do przechowywania materiałów budowlanych	125	125,000	447
Społeczność B	Centrum zbierania odpadów	140	140,000	500
	Razem	**265**	**265,000**	**947**

- Mieszkańcy lokalni do inwestowania w ok. 950 tak zwanych „cegieł słonecznych” o oprocentowaniu 1,39%
  - cecegła słoneczna = moduł fotowoltaiczny o wymiarach 1,6 m2 i najwyższej wydajności ok. 280 Wp
  - 10 cegieł słonecznych wytwarza roczną moc ok. 3000 kWh, co odpowiada zapotrzebowaniu na energię elektryczną efektywnego gospodarstwa domowego
- Projekt zgromadził 62 kontrybutorów z regionu

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).

Podstawowe informacje o projekcie

Najważniejsze dane z projektu crowdfundingowego	
Liczba dostępnych modułów PV	947 moduły
Cena zakupu za modułu PV	270 EUR/moduł
Oprocentowanie	1.3925 %/rok
Leasing zwrotny	22.85 EUR/rok
Życie projektu	13 lat
Liczba modułów PV dostępnych do zakupu	2, 4, 6, 8 lub 10
Min. udział finansowy	540 EUR (2 moduły PV)
Max. udział finansowy	2,700 EUR (10 moduły PV)
Opłata administracyjna w przypadku wcześniejszego rozwiązania umowy	100 EUR





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).

Podstawowe informacje o projekcie

- Obliczenia dla 2–10 modułów fotowoltaicznych na okres projektu 13 lat

Liczba modułów fotowoltaicznych	Wkład [EUR]	Stopa leasingu zwrotnego [EUR / rok]	Stopa procentowa za okres 13 lat [EUR]	Łączna spłata [EUR]
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

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).

Oś czasu procesu i projektu

Wrzesień 2018

- Niewiążąca lista, na której potencjalni współpracownicy mogą wykazać swoje zainteresowanie; ogłoszenie szczegółów i warunków

24 Września 2018

- Sesja informacyjna dla lokalnych mieszkańców

Do 5 października 2018

- Alokacja modułów fotowoltaicznych według zasady „kto pierwszy, ten lepszy”

Do 18 października 2018

- Podpisane umowy i płatności

Od października do grudnia 2018

- Instalacja dwóch systemów PV

15 stycznia 2019

- Początek okresu leasingu zwrotnego

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).

Obliczanie kosztów na podstawie stopy procentowej 1,4905%

Wkład:	270.00	€
Spłata roczna:	23.00	€
Odsetki:	29.00	€
Całkowita kwota zwrotu:	299.00	€
Liczba modułów fotowoltaicznych:	947	modules
Życie projektu:	13	years
Roczna stopa procentowa:	1.4905	%
Suma całkowitych odsetek	27,463.00	€
Rozmiar systemu PV	264	kWp
Specyficzna wydajność:	1,038	kWh/kWp
Roczna degresja:	0.4	%
Odszkodowanie do 13 lat:	0.0791	€/kWh
Cena za nadwyżkę energii elektrycznej:	0.0400	€/kWh
Wymagania własne:	2	%
Roczny wzrost cen energii elektrycznej:	2	%
Koszty systemu PV	256,000.00	€
Koszty systemu PV:	970.00	€/kWp
Subsydium:		%
Koszty ogółem bez odsetek:	256,000.00	€
Koszty ogółem wraz z odsetkami:	283,467.00	€
Możliwe roczne koszty:	500.00	€
Roczna stopa inflacji:	2.00	%
Margines:	-15,756.00	€

Roczne opłaty leasingowe: *21,781.00 €*

Wsparcie taryfowe

Własne założenie / dane

Rok	Cena prądu	Wydajność	Koszty	Bilans skumulowany
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

Wszystkie informacje bez gwarancji kompletności i poprawności

Roczne przychody Kompensacja OeMAG (bez degresji): *21,678.00 €*

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).

Ćwiczenia obliczeniowe z przypadków biznesowych zaprezentowanych podczas Bilateral Master Class