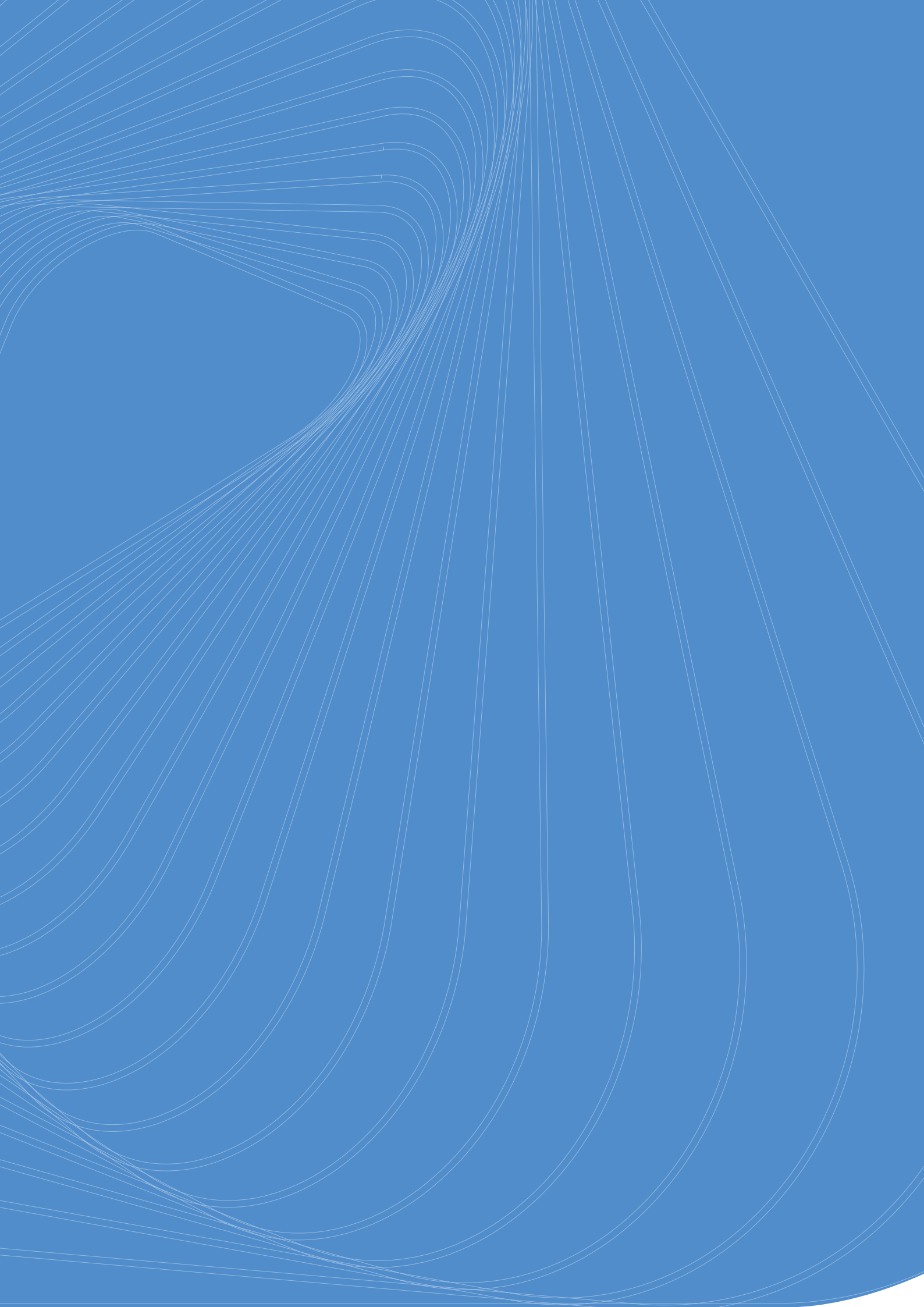


КО-КРЕИРАЊЕ НА МОДЕЛИ ЗА ГРУПНО ФИНАНСИРАЊЕ

ПРИРАЧНИК



КО-КРЕИРАЊЕ НА МОДЕЛИ ЗА ГРУПНО ФИНАНСИРАЊЕ ПРИРАЧНИК

Скопје, 2022

Изработиле:
Даниел Георгиевски
Олимпија Заевска
Ловрен Маркиќ

Тим Тејлор - Студии на случај

Графичко уредување: Лириим Хоџа

Проектот е поддржан од EIT Climate KIC

Партнери





СОДРЖИНА

1. Вовед
2. Енергетска ефикасност - краток преглед
3. Правни можности - краток преглед
4. Финансиски модели - вовед
5. Типови финансиски модели за колективно финансирање (краудфандинг)
6. Разработка на модели за колективно финансирање
 - 6.1 Донации (+награда)
 - 6.1.1 Вовед
 - 6.1.2 Правни аспекти
 - 6.1.3 Модел за развој на групно финансирање
 - 6.1.4 Пример
 - 6.2 Заеми
 - 6.2.1 Вовед
 - 6.2.2 Правни аспекти
 - 6.2.3 Модел за развој на групно финансирање
 - 6.2.4 Пример
 - 6.3 Акции
 - 6.3.1 Вовед
 - 6.3.2 Правни аспекти
 - 6.3.3 Модел за развој на групно финансирање
 - 6.3.4 Пример
 - 6.4 Обврзници
 - 6.4.1 Вовед
 - 6.4.2 Правни аспекти
 - 6.4.3 Модел за развој на групно финансирање
 - 6.4.4 Пример
7. Препораки за избор на модели соодветно на потребите на проектот
Анекс А - Правна анализа за можности за колективно финансирање на обновливите извори на енергија
Анекс Б - Студии на случај

ИЗВРШНО РЕЗИМЕ

Овој прирачник има за цел да им послужи на општините во Република Северна Македонија и на други јавни институции во процесот на користење алтернативни извори на финансирање преку групно финансирање или инвестирање т.н. краудфандинг. Целта на прирачникот е да понуди алтернативи за финансирање особено за инвестиции во системи за генерирање енергија од обновливи извори.

Во прирачникот се презентирани надлежностите на општините и традиционалните извори на финансирање како и типичните форми на финансирање капитални проекти. Понатаму, презентирани се четири алтернативни модели на групно финансирање, и тоа: донации и награди, инвестирање преку заеми, инвестирање преку удели/акции и општински обврзници. Покрај дефинирање на моделите и на типичните чекори што треба да се следат за да се спроведе кампања за соодветно избраниот модел, прирачникот вклучува правни аспекти за овие модели на финансирање што се засноваат на македонското законодавство. За секој модел е презентиран и пример што е имплементиран со соодветниот модел. Презентиран е и начин за утврдување на тоа кој од овие модели е соодветен во зависност од целта и временскиот рок што си го поставува општината за одреден проект.

Прирачникот вклучува и осврт на процесот на создавање на прирачникот во консултација со Општина Илинден во Република Северна Македонија.

Конечно, овој прирачник вклучува и прилог детална правна анализа на македонското законодавство релевантно за групно финансирање на општините како и формулари за планирање кампањи за групно финансирање соодветни на презентираниите модели во прирачникот.

Се надеваме дека овој прирачник најнапред ќе ги поттикне раководствата и вработените во општините да размислуваат креативно во процесот на изнаоѓање финансиски средства. Ова е особено важно кога се соочуваат со недостиг на средства за реализирање проекти од интерес за заедницата. Воедно, се надеваме дека овој прирачник ќе ги поттикне и соодветните институции да ја адаптираат и да ја прошират регулативата, со цел групното финансирање и инвестирање на граѓаните да биде олеснето, а со тоа и поврзаноста на граѓаните и на локалните бизниси со изнаоѓањето решенија за предизвиците во својата заедница да се унапреди и да се зацврсти.

The background of the page is a solid blue color with a complex, abstract pattern of thin, white, wavy lines. These lines flow and curve across the page, creating a sense of movement and depth. The lines are most concentrated in the center and right side, where they form a large, irregular, tunnel-like shape that frames the central text.

01. ВОВЕД

1. **ВОВЕД**

Инвестирањето во обновливи извори на енергија е долгорочна и стратегиска определба на Република Северна Македонија. Тоа има за цел да обезбеди чиста енергија за потрошувачите и да ја намали зависноста од фосилните горива и загадувањето на животната средина.

Сепак, обезбедувањето средства за инвестирање во обновливи извори на енергија не е едноставно и бара поширока општествена мобилизација на сите расположливи ресурси. Соработката помеѓу јавниот и приватниот сектор е клучна, а за реализација на стратегиските определби во кои значителни чинители се единиците на локалната самоуправа.

Единиците на локалната самоуправа се соочени со голем предизвик како да ги намалат трошоците за електрична енергија што зазема сè поголема ставка во нивните буџети. Поради тоа високите трошоци за електрична енергија се сериозна пречка за развојот на локалната самоуправа и инвестирањето во инфраструктурни проекти наменети за подобрување на комуналните услуги за граѓаните.

Изнаоѓањето алтернативен начин на финансирање системи за обновливи извори на енергија (системи за ОИЕ) е нужност сама по себе, во која општините, приватните инвеститори и пошироката заедница ќе можат да придонесат во реализацијата на овие проекти.

Сè почесто граѓаните се желни да преземат позначајна улога во планирањето, развојот и подобрувањето на животот во своите општини преку учество во иницијативи оддолу нагоре, како што е граѓанското групно финансирање. Имајќи го ова на ум, и сè повеќе согледувајќи ги придобивките што може да ги донесе групното финансирање, сè поголем број локални власти почнуваат да размислуваат за тоа како можат да поттикнат иницијативи каде што можат да го искористат групното финансирање и да се вклучат во него.

Општините дополнително се посвесни за уникатните ресурси што ги имаат на располагање. Локалната власт има голем број проекти и експертиза, но недостиг на средства за нивна реализација што може да се покријат со групно финансирање. Тие исто така имаат широки мрежи на контакти, кои можат да го насочат процесот на развој и испорака.

Иако не постои специфична законска регулатива за колективно финансирање проекти од јавен интерес, сепак во рамките на постојната законска регулатива постојат повеќе начини и можности за обезбедување и здружување средства за изградба на системи за ОИЕ какви што се фотонапонски централи.

The background of the page is a solid blue color with a complex pattern of thin, white, wavy lines that create a sense of depth and movement, resembling a topographical map or a stylized wave pattern.

02. ЕНЕРГЕТСКА ЕФИКАСНОСТ – ВОВЕД

2. ЕНЕРГЕТСКА ЕФИКАСНОСТ – ВОВЕД

Обновливите извори на енергија (ОИЕ) се извонреден начин за производство на чиста енергија. Со развојот и со унапредувањето на технологијата, ОИЕ стануваат сè повеќе достапни за потенцијалните инвеститори поради континуираното намалување на трошоците за набавка на опремата, инсталирањето и нејзиното одржување. Уште повеќе, споредено со технологијата од пред 10-15 години, системите за производство на електрична енергија од обновливи извори се поефикасни од аспект на искористување на обновливата енергија (сонце).

На тој начин ОИЕ стануваат еколошко прифатливо решение за производство на електрична енергија, кое во целост може да биде замена на фосилните горива што емитураат енормни количини јаглерод диоксид во воздухот и создаваат отпад така што ја загадуваат животната средина и влијаат врз климатските промени и глобалното затоплување.

Најчест извор на обновлива енергија се: сонцето, ветерот, водата, биомасата и биогазот. Во средини каде што не постојат природни услови за производство на електрична енергија од ветер или од вода, како и техничко-технолошки услови за производство на електрична енергија од биомаса или од биогаз, сончевата енергија претставува одлична можност за производство на електрична енергија.

Од технички аспект, поставувањето фотонапонски центри на земјиште или на кровни конструкции на објекти во зависност од нивниот капацитет, претставува едноставна и рутинска операција за која не е потребно многу време како што тоа е потребно за изградба на другите видови центри за производство на електрична енергија.

Имајќи ги предвид трошоците за изградба на фотонапонски центри од една страна и актуелните цени на електричната енергија предизвикани од енергетската криза од друга страна, произлегува дека времето потребно за поврат на инвестицијата се скратува во голем дел, при што инвестирањето во обновливи извори на енергија не се гледа само како можност за сопствено производство на електрична енергија и задоволување на сопствените потреби, туку и како можност за профитабилен бизнис преку продажба на енергијата на трговци или на снабдувачи по пазарни цени.

Сепак, исклучок од оваа едноставност се долгите административни постапки што се водат пред надлежните органи за прибавување на неопходните акти за изградба и ставање во употреба на објектите за производство на електрична енергија, како и ограничувањата што инвеститорите треба да ги имаат предвид пред отпочнување на инвестициите и градењето на фотонапонските центри.

03. ПРАВНИ МОЖНОСТИ

3. ПРАВНИ МОЖНОСТИ

Според Законот за енергетика, производството на електрична енергија не се смета за јавна услуга. Ова од причина што учесниците на пазарот за електрична енергија се слободни да набавуваат електрична енергија на слободниот пазар преку склучување билатерални договори или преку транспарентни и недискриминирачки услови во согласност со Законот за јавни набавки и правилата за набавка на електрична енергија.

Поставувањето фотонапонски централи на кровна конструкција на градежни објекти е регулирано со Законот за градење, Законот за енергетика, Правилникот за обновливи извори на енергија и Мрежните правила за дистрибуција на електрична енергија. Потрошувачите на електрична енергија кои поставуваат фотонапонски централи на кровната конструкција на својот објект заради сопствена потрошувачка, а вишокот го предаваат во дистрибутивната мрежа, се нарекуваат потрошувачи-производители (prosumers).

Според најновите измени на Законот за градење (Службен весник на РСМ 227/2022), фотонапонските централи можат да се постават на објект во индивидуална сопственост од страна на сите субјекти (потрошувачи-производители) за што е потребно да се извести локалната самоуправа со потребната документација (извод од Централен регистар за правно лице/лична карта за физичко лице, имотен лист за објектот, договор или писмена согласност од сопственикот/сопствениците на објектот, основен проект за поставување фотонапонска електроцентрала и писмена согласност за поставување на фотонапонската електроцентрала од мнозинството сопственици), а на објект во етажна сопственост можат да се постават само од страна на заедница на сопственици на посебни делови на станбена зграда и треба да прибават решение за поставување на фотонапонската централа во согласност со законот и со правилникот за поставување фотонапонски централи.

Според Правилникот за обновливи извори, максималниот инсталиран капацитет за поставување на фотонапонските централи на кровна конструкција, за која не е потребна лиценца за производство на електрична енергија, изнесува 6 kW за домаќинства и 40 kW за правни лица што се мал потрошувач, домаќинство или единка корисник.

Дефиницијата за домаќинство и мал потрошувач е утврдена со Законот за енергетика. Според Законот за енергетика, домаќинство е потрошувач на електрична енергија приклучен на дистрибутивниот систем кој користи или произведува електрична енергија за сопствени потреби во рамките на домаќинството, додека мал потрошувач е субјект што има најмалку 50 вработени и годишен приход помал од 2 милиони евра.

Под единка корисник се подразбираат буџетски корисници од втора

линија, кои се финансираат од соодветниот буџетски корисник според Законот за буџетите (на пример, градинка, училиште, библиотека итн.).

Имајќи ги предвид горенаведените дефиниции, произлегува дека повеќето општини се големи потрошувачи и за нив не може да се применува Правилникот за обновливи извори, додека соодветната единка корисник на буџетот на општините може да стекне статус на потрошувач-производител и не е потребно да прибави лиценца за производство на електрична енергија.

Приклучувањето на фотонапонската централа на дистрибутивната мрежа се прави во согласност со Мрежните правила за дистрибуција на електрична енергија, за што е потребно да се прибави Решение за согласност за приклучување од операторот на дистрибутивниот систем. Вишокот на произведената електрична енергија што се предава во дистрибутивната мрежа се откупува од снабдувачот во краен случај по формула од Правилникот за обновливи извори.

Иако според член 52 став 7 од Законот за енергетика постројките за производство на електрична енергија, односно топлинска енергија од обновливи извори на енергија, се сметаат за објекти од јавен интерес, тоа не е искористено, ниту, пак, се дава приоритет и значење.

The background of the slide is a solid blue color with a complex pattern of thin, white, wavy lines that create a sense of depth and movement, resembling a topographical map or a stylized wave pattern.

04. ФИНАНСИСКИ МОДЕЛИ - ВОВЕД

4. ФИНАНСИСКИ МОДЕЛИ - ВОВЕД

За извршување на своите надлежности, на општините им се потребни финансиски средства. Според Законот за локална самоуправа¹ (член 22), општините се надлежни за вршење на: урбанистичкото планирање, заштитата на животната средина и природата, локалниот економски развој, комуналните дејности, културата, спортот и рекреацијата, социјалната заштита и заштита на децата, образование, здравствената заштита, заштита и спасување на граѓаните и материјалните добра, противпожарна заштита, надзор над вршењето на работите од нејзина надлежност и други работи определени со закон. Локалната испорака на услуги, пак, ја обезбедуваат локални јавни претпријатија, а потрошувачите директно им плаќаат за нивните услуги.

Општината, во рамките на своите надлежности, самостојно располага со сопствените извори на приходи. Во Република Северна Македонија, финансирањето на локалната самоуправа – општините, се уредува во Законот за локална самоуправа (2002) и во Законот за финансирање на локалната самоуправа (2004)². Општините се финансираат од сопствени извори на приходи и дотации од државата – централната власт и други извори на приходи, во согласност со закон.

Сопствени извори на приходи на општината се локалните даноци, надоместоци и такси утврдени со закон. Општината, во рамките определени со закон, ја утврдува висината на стапките на даноците и висината на надоместоците и на таксите. Локалните даноци вклучуваат данок на имот (секоја година), фирмарина, данок на купопродажба, данок на наследство и подарок; 100% од персоналниот данок на доход за индивидуални занаетчии, администриран од единиците за управување со финансиите на локалната самоуправа. Локалните такси вклучуваат општинска комунална такса, градежна такса, такса за урбанистички и просторни планови, надоместок за користење јавен простор, такси за користење општински услуги и административни такси. Локалните власти утврдуваат и наплатуваат такси. Приходите од имот и од земјиште вклучуваат приходи од продажба на имот, приходи од закупнина, приходи од каматни стапки.

Надворешните извори на средства за општините вклучуваат трансфери од централната власт и грантови, грантови од меѓународни институции/ организации, заеми и донации. Општините ги добиваат следните трансфери од Владата: наменски грантови за одредена цел – на пример, трошоци за одржување на објектите; безусловни грантови – ДДВ, ПДД удел што може да се користи дискреционо од општините; блок дотации за финансирање конкретни услуги – од кои најголема е образованието, потоа културата, здравството, социјалната заштита; грантови за капитални инвестиции што се дел од годишните програми на министерствата (на пример, подобрување на локални патишта, инвестиции во канализација и сл.); грантови за делегирани надлежности. Централната влада може да делегира задачи на општината, на пример, должности за следење и

унапредување на животната средина.

Општината има право да се задолжува на домашниот и на странскиот пазар на капитал, краткорочно и долгорочно, во согласност со закон. Заемите може да се земаат од комерцијални банки и развојни банки за кои на општините им е потребно претходна согласност од Министерството за финансии, соодветно со просторот за задолжување на општината. Општините можат да бидат дел од различни меѓународни проекти во кои добиваат грантови. Најпосле, општините можат да примаат донации (странски и домашни) регулирани со договор меѓу донаторот и градоначалникот и можат да воведат локален доброволен придонес.

4.1 Финансирање системи за обновливи извори на енергија

Горенаведените извори на финансии претставуваат постојни извори за финансирање системи за генерирање енергија од обновливи извори. Општините преку сопствените или преку надворешните извори на финансии можат да финансираат вакви системи како капитална инвестиција или инвестиција во оперативни трошоци. Тие можат да се појават во следните модели на финансирање.

4.1.1 Јавна набавка

Според Законот за јавни набавки,³ во процесот на јавна набавка општините се јавуваат како договорен орган, како и нивните јавни претпријатија. „Постапка за јавна набавка“ е постапка што ја спроведуваат еден или повеќе договорни органи, чија цел или дејство е купување или стекнување стока, услуги или работи. Јавната набавка може да биде за работи (член 5): а) изведување или проектирање и изведување работи поврзани со една или со повеќе градежни активности; б) изведување градба или проектирање и изведување градба, и в) реализација на градба со какви било средства, според барањата на договорниот орган, кој има одлучувачко влијание врз видот или дизајнот на градбата; или услуги, се освен наведените работи од член 5 од Законот за јавни набавки.

Јавната набавка ја реализира „економски оператор“ – секое физичко или правно лице или група такви лица, вклучувајќи ги и сите привремени здружувања, кои на пазарот или во постапките за јавни набавки нудат стока, услуги или работи.

Според Законот за јавни набавки, член 12, во областа на електричната енергија, правилата за јавни набавки за секторските дејности се однесуваат на поставувањето и стопанисувањето со фиксни мрежи наменети за обезбедување јавни услуги во поглед на производство, пренос или дистрибуција, односно снабдувањето со електрична енергија на таквите мрежи. Снабдувањето со електрична енергија на мрежите наменети за обезбедување јавни услуги од страна на договорен орган, не претставува секторска дејност ако: електричната енергија се произведува заради задоволување на сопствената потрошувачка

потребна за вршење дејност која не претставува опфатена дејност и снабдувањето на јавната мрежа со електрична енергија зависи исклучиво од сопствената потрошувачка на договорниот орган и не надминува 30% од вкупното сопствено производство на електрична енергија, земајќи го предвид просекот во претходните три години, вклучувајќи ја и тековната. Снабдување во оваа смисла на вклучува генерирање или производство и промет на големо и мало.

4.1.2 Јавно претпријатие

За исполнување на сопствените надлежности, општините можат да формираат јавни претпријатија.⁴ Најчесто општините формираат комунални претпријатија за одржување хигиена, одржување паркови и зеленило, паркинзи и слично. Оттука, општините можат да формираат јавни претпријатија, со цел менаџирање системи за генерирање енергија од обновливи извори со одлука на совет. Ваквиот пристап претпоставува и инвестиции во кадар, менаџмент и обука.

4.1.3 Јавно-приватно партнерство

Според моменталното законодавство, општината може да воспостави јавно-приватно партнерство – ЈПП.⁵ Јавно-приватно партнерство значи форма на договорно регулирана, долгорочна соработка меѓу јавниот партнер и приватниот партнер. Во овој случај, приватниот партнер ја презема обврската да обезбеди јавна услуга за крајните корисници во области од надлежност на јавниот партнер и/или обврската да обезбеди за јавниот партнер неопходни предуслови за давање јавна услуга на крајните корисници и/или активности од негова надлежност;

Со цел исполнување на обврските, приватниот партнер може да преземе обврска да финансира, дизајнира, изгради и/или реконструира/реновира објект на јавна инфраструктура, да работи и да одржува нов објект и/или реконструиран/реновиран објект на јавна инфраструктура или да користи, да управува и да одржува постоен објект на јавна инфраструктура или – која било комбинација на горенаведените обврски.

При преземање на обврската, приватниот партнер вообичаено презема значаен дел од ризиците поврзани со финансирање, изградба, побарувачка и/или достапност и други такви дејства, управување, одржување и технички ризици, во зависност од договореното при воспоставување на јавно-приватното партнерство и се определува од случај до случај.

Секој партнер во јавно-приватно партнерство за времетраење на јавно-приватното партнерство ќе преземе одговорност за ризични настани што се во негова сфера на влијание, или одговорноста се дели заради постигнување оптимално управување на ризикот за времетраењето на партнерството, меѓу другото, со користење управувачки, технички, финансиски и иновациски способности на приватниот партнер и со промовирање размена на вештини и знаење – искуство меѓу јавниот и приватниот партнер.

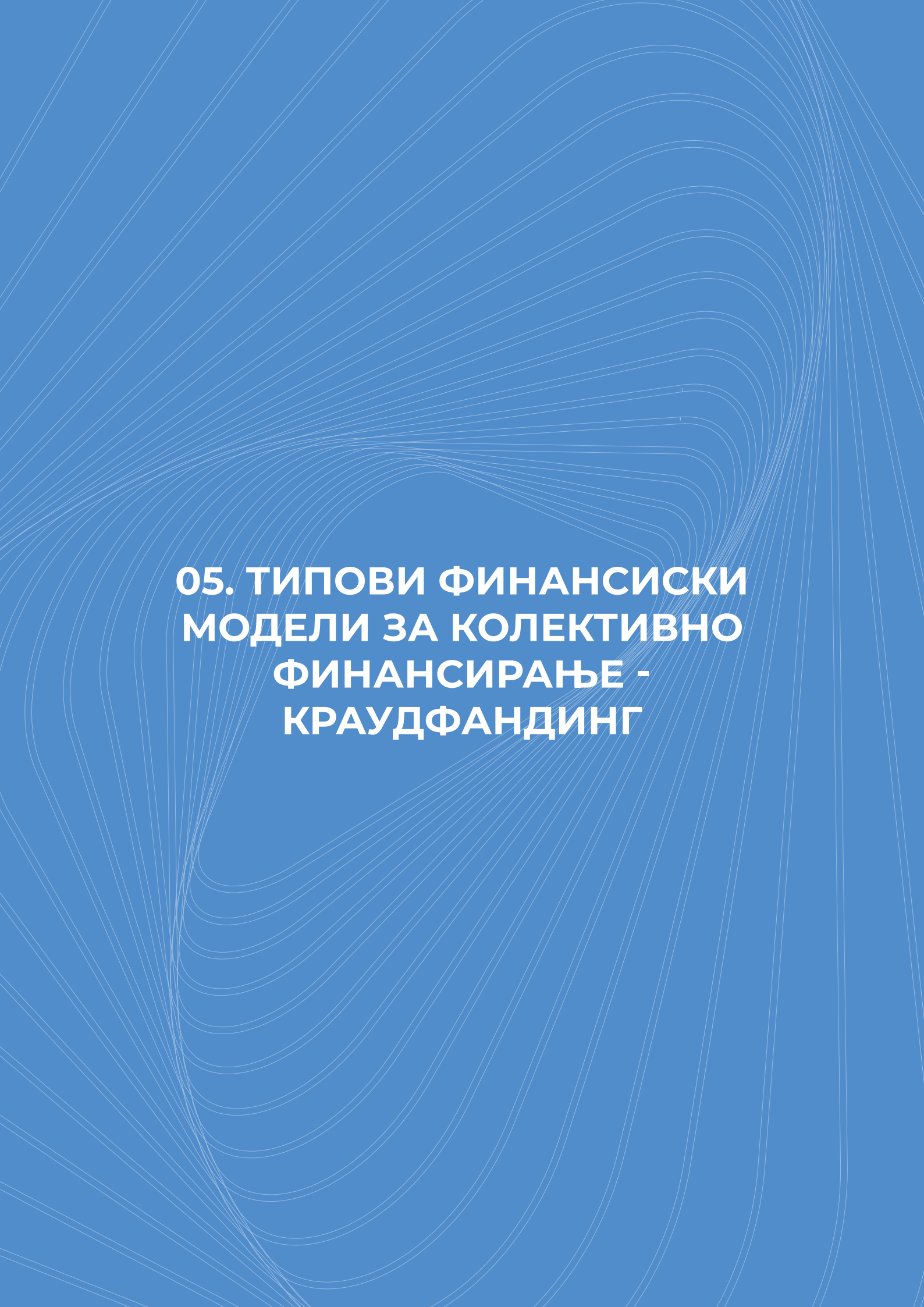
Во замена за преземените обврски јавниот партнер може да додели на приватниот партнер концесија за јавна работа или концесија за јавна услуга, или да му надомести преку плаќање. Јавниот партнер, исто така, може да му овозможи на приватниот партнер да изведе одредени комерцијални економски активности, покрај обврските утврдени во договорот, но само ако не постои друг можен начин да се обезбеди неопходно ниво на ценовна ефикасност на приватното учество и разумен поврат на инвестицијата.

Јавниот партнер може да пренесе одредени стварни права на приватниот партнер, неопходни за извршување на договорно поставените обврски. Во зависност од намената на средствата за надоместување од страна на јавниот партнер за обезбедување јавна работа и/или јавни услуги, како и распределбата на клучните постојни ризици, јавно-приватното партнерство може да се воспостави како: 1) концесија за јавна работа или 2) концесија за јавна услуга или 3) договор за јавна набавка на работа или 4) договор за јавна набавка на услуга.

Истите процедури од Законот за јавни набавки се применливи и за јавно-приватно партнерство, следејќи ги начелата за транспарентност и применувајќи електронска аукција и тендерска постапка, јавен повик, јавно отворање понуди, евалуација на понуди и склучување договор, пренос. За спроведување на ЈПП, релевантни се Законот за ЈПП и Законот за облигациони односи.

Во РСМ во 2022 година се регистрирани 42 ЈПП, од кои во 90% од случаите јавниот партнер е општина.⁶ Проектите вклучуваат партнерства за изградба и управување со мали хидроелектрани како и системи за улично осветлување. Според овие модели, приватниот партнер е задолжен за одреден рок да изгради и менаџира одреден капацитет и услуга, со што по определено време, преминува во сопственост на општината.

Друг иновативен модел на финансирање на општините е краудфандинг, за што во Република Северна Македонија сè уште не постои соодветна регулатива ниту, пак, случаи на реализирање краудфандинг за потребите на општините. Во наредниот дел од овој прирачник ги презентираме донациите и обврзниците како постојни типови модели за колективно финансирање на општините, и заеми и инвестиции преку акции како иновативни модели за колективно финансирање на општините.

The background of the page is a solid blue color with a complex pattern of thin, white, wavy lines that create a sense of depth and movement, resembling a topographical map or a stylized wave pattern.

05. ТИПОВИ ФИНАНСИСКИ МОДЕЛИ ЗА КОЛЕКТИВНО ФИНАНСИРАЊЕ - КРАУДФАНДИНГ

5. ТИПОВИ ФИНАНСИСКИ МОДЕЛИ ЗА КОЛЕКТИВНО ФИНАНСИРАЊЕ - КРАУДФАНДИНГ

Горенаведените типови на финансирање проекти од општините за генерирање енергија од обновливи извори се регулирани со постојно законодавство и најчесто користени. Овие модели се традиционални форми на финансирање каде што проектите се финансираат од еден или од неколку извори на финансии, најчесто општинските буџети, владините буџети или други финансиери како комерцијални и развојни банки.

Алтернатива на традиционалното финансирање е финансирање од повеќе извори. Во наредниот дел од овој прирачник се презентираат алтернативни и иновативни модели за финансирање на општините, особено за генерирање енергија од обновливи извори што се фокусираат на колективно финансирање – инвестирање или т.н. краудфандинг (crowdfunding).

Традиционално финансирање	Групно финансирање – crowdfunding
Финансирање од еден или неколку извори на финансии.	Финансирање од поголема група индивидуалци.

Crowdfunding (краудфандинг – колективно инвестирање – КФ) е мобилизација на финансирање за проекти од голем број инвеститори (во буквален превод „толпа“ или група), кои најчесто користат интернет и онлајн платформи. Големината на инвестицијата на индивидуален инвеститор може да се движи од многу мала (50 евра) до голема (неколку илјади евра). Краудфандингот е всушност традиционален модел на прибирање средства особено на локално ниво. Со распространувањето на онлајн платформите, ваквото групно прибирање средства станува подостапно и подемократско. Граѓаните на овој начин можат да соберат средства за подобрување на инфраструктура, енергетика, градинки, училишта, паркови или, пак, да помогнат на одредена заедница или на поединци.

5.1. Основни карактеристики на проекти финансирани преку краудфандинг

За разлика од традиционалното финансирање, краудфандинг финансирањето има специфични цели и начин на собирање средства што се достапни на различни организации, меѓу кои и општините.

Конкретни проекти

Краудфандинг вклучува собирање средства за одреден проект, наместо за пошироки организациски цели. Собирачите на средства мора јасно да дефинираат колку средства се потребни и како ќе се потрошат. Ова е спротивно на традиционалното финансирање каде што организациите собираат средства и потоа одлучуваат како ќе ги трошат парите.

Голем спектар финансиери

Кампањите за групно финансирање обично вклучуваат многу мали финансиски придонеси од голем број финансиери.

Конкретни финансиски цели

Повеќето платформи бараат од собирачите на средства да постават јасни финансиски цели врз основа на тоа колку пари се потребни за да се испорача одреден проект. Во многу случаи, доколку целите не се постигнат во рамките на поставениот период за финансирање, се смета дека проектот не успеал и не се спроведува понатаму.

Се заснова на ветување наместо финансирање веднаш

Повеќето платформи за групно финансирање користат модел на ветување за прибирање средства. Инвеститорите се обврзуваат да инвестираат, меѓутоа, оваа трансакција, всушност, не се случува додека проектот не биде подготвен за испорака. Ова може да биде кога кампањата ќе ја достигне целта или кога ќе се заврши периодот за собирање средства. Овој пристап му овозможува на иницијаторот на проектот да го види интересот и да го минимизира ризикот од финансиски загуби уште пред да се започне со реализација на проектот.

Се користи за проекти со поголем приоритет/ итност

Повеќето кампањи за групно финансирање поставуваат ограничувања за времетраењето на кампањите. Вообичаеното времетраење е помеѓу 30 и 90 дена. Ова создава чувство на итност што овозможува брзо собирање на средствата. Методот на групно финансирање дозволува средствата да се соберат поевтино отколку преку долги процеси за аплицирање за заем или други традиционални методи за собирање средства.

5.2 Типови на краудфандинг

Краудфандингот главно се дели на пет различни модалитети:

- **Донации** – најстариот облик на колективно финансирање, со користење интернет за прибирање средства за проекти, каузи и организации.
- **Награди** – во замена за придонес, групата инвеститори добива нефинансиски поврат, како што е нов производ, чиешто производство е финансирано групно, или наменски ваучер.
- **Заеми** – групата инвеститор дава заем на проект или на друго лице (на пример, заеми од peer-to-peer) и очекува во замена исплати на камата и враќање на главницата.
- **Обврзници** – слично на заем, со тоа што главницата на заемот се исплаќа наеднаш на крај или е поделена на неколку делови.
- **Инвестиција во акции со капитал (equity)** – учество во инвестиции – групниот инвеститор стекнува удел во компанијата преку акции и очекува дивиденди и/или зголемување на вредноста за возврат, но учествува и во ризикот.

5.3 Придобивки и предизвици за краудфандинг

Најчест мотив за КФ-инвестиции е апетит за инвестиции со повисок принос/повисок ризик. Во макроекономска клима на ниски каматни стапки и низок принос од редовните инвестиции, инвеститорите можат да се заинтересираат повеќе за инвестиции со повисок принос понудени преку КФ-платформи или конкретни локални иницијативи, дури и ако оваа инвестиција доаѓа со повисок ризик (непозната компанија, иновативен модел). КФ им овозможува на таквите инвеститори да го распоредат својот ризик на повеќе мали инвестиции. Од друга страна, постои голема побарувачка за проекти во енергетска ефикасност, тие се рентабилни и технички остварливи решенија.

Придобивки од групно финансирање	Предизвици за групно финансирање
<ul style="list-style-type: none"> • Атрактивен финансиски принос • Достапен и отворен и за мали инвеститори: дури и инвеститорите со ограничени ресурси и инвестициско искуство можат да се вклучат поради ниските минимални придонеси (може да бидат најмалку 50 евра). • Директен ангажман: заинтересираните инвеститори можат директно да се вклучат во конкретни проекти и можат внимателно да го следат напредокот на имплементацијата (наспроти анонимната инвестиција во фонд). • Ниски технички ризици: мерките за енергетска ефикасност користат претежно тестираните технологии за кои се достапни податоци за перформансите и очекуваните заштеди. • Зголемени иновации: иницијаторите на краудфандинг проекти можат да експериментираат со одредени идеи притоа со помал финансиски ризик • Позитивен импакт на животната средина: Покрај финансискиот поврат, инвеститорот вложува во опипливи придобивки за животната средина во смисла на намалени емисии. 	<ul style="list-style-type: none"> • Недоволно развиена правна рамка: што создава правна несигурност • Недоволен институционален капацитет: мал број успешни примери за КФ-инвестиции во системи за ОИЕ • Недоволно докази за атрактивноста на ваков тип инвестиции за групните инвеститори • Недостиг на алатки за управување со девизниот ризик во прекугранични КФ-инвестиции во системи за ОИЕ • „Конкуренција“ од високо субвенционирани владини програми, кои може да ги воведат владите во текот на спроведувањето на нивните национални стратегии за климата и кои ги прават КФ-инвестиции во системи за ОИЕ непривлечни за развивачите на проекти и за инвеститорите • Ограничено знаење за групата што потенцијално може да биде заинтересирана да инвестира во КФ-инвестиции во системи за ОИЕ

5.4 Актери и улоги во краудфандинг кампања и имплементација на проект

Општините можат да имаат улога на менаџер, олеснувач или посредник при имплементација на краудфандинг модели.

5.4.1 Улога на менаџер

Општината создава сопствена платформа за групно финансирање за да го поттикне развојот на нејзината територија. Локалните влади обично создаваат генерички платформи што промовираат и други проекти како претприемачки профитни проекти и непрофитни граѓански иницијативи. Ваков модел постои во Бозен – Италија, каде што автономната провинција Бозен го финансираше создавањето на платформата за групно финансирање Crowdfunding Südtirol.¹⁰ Платформата за групно финансирање, финансирана во 2016 година преку ресурсите на ERDF, е управувана од локалното Здружение за ракотворби (Ivh – Wirtschaftsverband Handwerk und Dienstleister), кое нуди 360° консултации при започнување и обработка на кампања за Crowdfunding. Платформата е домаќин само на проекти од јужнотиролски компании што доаѓаат од различни сектори, главно од занаетството, земјоделството и од филмот и културата.

5.4.2 Улога на олеснувач

Општината може да избере листа на приоритетни проекти со потенцијал за групно финансирање, а понатаму платформата да работи на кампањи за нив. Овој модел е имплементиран од белгискиот Sociaal-Cultureel Werk – VGC,¹¹ кој обезбедува средства за проекти за развој на заедницата од Фламанската комисија на заедницата во Брисел, Белгија. VGC се обврзуваат да дадат дополнителни 3.000 евра за проекти од социјалната и од културната област, кои веќе успеале да ја реализираат успешно својата кампања и да соберат средства, на платформата за групно финансирање Crowdfunding. Во оваа специфична шема за финансирање, ресурсите од јавната власт се доделуваат како награда за оние проекти што можат да докажат широка поддршка од локалната заедница (matching funds).

5.4.3 Улога на посредник

Некои општини воспоставуваат партнерства со платформи за групно финансирање, главно насочени кон кофинансирање проекти. Во овој модел, јавниот орган ветува ресурси што автоматски ќе бидат распределени меѓу оние проекти што успешно ќе соберат одреден процент од нивниот финален буџет. Најчестата комбинација е шемата 50-50, каде што првите 50% доаѓаат од инвеститорите, а другите 50% од ресурсите на општината. Пример за овој модел на партнерство е претставен со две партнерски шеми во Шпанија со платформата за групно финансирање Goteo.¹² Првата партнерска шема (МетаКултура) ја спроведува провинцијата Гипускоа

од 2015 година и има за цел финансирање проекти во културниот и во креативниот сектор. Втората шема за партнерство е имплементирана од Општина Барселона за поддршка на 24 проекти поврзани со локалниот економски развој, образованието, агроекологијата, потрошувачката, размената и соработката во населбите на Барселона. за цел финансирање проекти во културниот и креативниот сектор. Втората шема за партнерство е имплементирана од страна на општината Барселона за поддршка на 24 проекти поврзани со локалниот економски развој, образованието, агроекологијата, потрошувачката, размената и соработката во населбите Барселона.

Воедно, секој од моделите на групно финансирање треба да ги идентификува следните улоги во проектот: иницијатор на проект, менаџер на проект, корисник на проект и групни инвеститори.

Актери и улоги во краудфандинг кампања		
Иницијатор на проект	Менаџер на проект	Корисник на проект
Општина - локална самоуправа Јавно претпријатие на општина Јавна установа на општина НВО/Здружение на граѓани Фирма	Општина - локална самоуправа Јавно претпријатие на општина Јавна установа на општина Инвестициски фондови Банки НВО/Здружение на граѓани Фирма	Општина - локална самоуправа Јавно претпријатие на општина Јавна установа на општина НВО/Здружение на граѓани
Групни инвеститори Физички лица Граѓани од соодветната општина Граѓани од други општини Правни лица Фирми НВОа Меѓународни организации Друго		

The background of the page is a solid blue color with a complex pattern of thin, white, wavy lines that create a sense of depth and movement, resembling a topographical map or a stylized landscape.

06. РАЗРАБОТКА НА МОДЕЛИ ЗА КОЛЕКТИВНО ФИНАНСИРАЊЕ

6. РАЗРАБОТКА НА МОДЕЛИ ЗА КОЛЕКТИВНО ФИНАНСИРАЊЕ

Врз основа на компаративни примери од други земји, идентификувани се следниве типови колективно финансирање и тоа, донации (со или без награди), заеми, акции и обврзници. Секој од овие модели ќе биде разработен во понатамошниот текст.

Притоа, важно е да се напомене дека кој било модел треба да ги запази следниве општи аспекти:

- Дефинирање улога на општината: менаџер, олеснувач, посредник
- Креирање портфолио на проекти за кои е потребно групно финансирање и негово редовно ажурирање
- Јавни дискусии и дебати за важноста на проектите и потребите од финансирање
- Активно вклучување на крајните корисници при дефинирање на кампањата
- Анализа за техничка и економска исплатливост (feasibility)
- Јасно дефинирање цел на проектот
- Јасно дефинирана финансиска цел
- Мечирани средства
- Таргетирани инвеститори
- Менаџерски тим
- Избор на платформа
- Маркетинг пристап – едукација за конкретниот модел и придобивки
- Едукација – финансиска писменост
- Градење доверба со таргетираните инвеститори
- Презентација на успешни примери
- Отчет
- Мерење на импакт
- Пренесување на знаење

6.1 Донации

6.1.1 Вовед

Донациите се стандарден инструмент на располагање на која било организација за различни проекти. Донацијата овозможува инвестиција без вложување сопствени средства на општината и овозможување учество на различни актери што се поистоветуваат со одредена кауза.

Центарот за алтернативни финансии во Кембриџ ги категоризира донациите како модел без инвестиции и легално обврзувачки финансиски обврски за донаторите и без финансиски поврат за донаторите.¹³ Со донациите се собираат средства од повеќе донатори во помали износи.

Сличен модел е краудфандинг заснован на награди, со тоа што донаторите очекуваат вообичаено нефинансиска награда од организаторите на краудфандинг иницијативата. Овие награди можат да варираат од сертификати и признанија до бесплатни билети за настани и слично.

6.1.2 Правни аспекти

Законот за донации и за спонзорства во јавните дејности¹⁴ го пропишува начинот на давање и примање на донациите и на спонзорствата што давателот му ги отстапува на примателот за остварување на јавниот интерес, за што може да остварува даночни поттикнување од државата.

Донација претставува доброволна и безусловна помош во пари, добра и услуги, која не создава директна корист за давателот ниту обврска за враќање од примателот на донацијата и која може да биде дадена за цели од јавен интерес или за поддршка на активностите на примателот. Под донација се подразбираат и жирални давања, теле-давање и организирани настани за прибирање средства.

Законот има за цел да овозможи донацијата и спонзорствата да придонесат за остварување на јавниот интерес, подобрување на личниот и на заедничкиот живот на граѓаните, здруженијата на граѓаните и фондации, физичките и правните лица во Република Северна Македонија, како и за нивната економска благосостојба и социјална правда. Под јавна дејност во смисла на законот се сметаат дејностите во областа на заштита на правата на човекот и граѓанинот, образованието, науката, развој на информатичкото општество и пренос на електронски податоци, културата, спортот, здравството, социјалната заштита, заштитата на лица со инвалидитет, крводарителството, детската заштита, заштитата на животната средина и други дејности утврдени со закон како јавна дејност;

Физичко лице што донира финансиски средства на правно лице според одредбите од овој закон, а врз основа на договорот за донација, има право на намалување на пресметан, а неплатен персонален данок на доход или враќање на платен персонален данок на доход утврден врз основа на неговата годишна даночна пријава.

Подолу се прикажани поважните одредби од Законот за донации и спонзорства во јавните дејности и начинот и постапката за склучување на договорот за донации.

A.1 - Табела со поважни одредби на Законот за донации и спонзорства во јавните дејности

Закон за донации и спонзорства во јавните дејности (поважни одредби)	
Одредба	Содржина
Член 2	Со донацијата и спонзорството во јавните дејности со кои се остварува јавниот интерес, се придонесува за подобрување на личниот и на заедничкиот живот на граѓаните, здруженијата на граѓаните и фондации, физичките и правните лица во Република Северна Македонија, како и за нивната економска благосостојба и социјална правда.
Член 4	Давателот и примателот на донацијата и спонзорството склучуваат договор во писмена форма, во согласност со Законот за облигационите односи.
Член 6	1) Давател на донација и спонзорство може да биде домашно и странско физичко и правно лице. (2) Давател на донација и спонзорство не може да биде физичко и правно лице чие дејствување не е во согласност со Уставот, законите на Република Северна Македонија и со меѓународните договори што Република Северна Македонија ги склучила или им пристапила.
Член 7	(1) Примател на донација може да биде домашно правно лице. (3) Примателот на донацијата станува сопственик на донацијата и ја користи исклучиво за: намената определена во договорот за донација од членот 4 став (1) од овој закон, намената за која е отворена посебна трансакциска сметка, односно за целта на дознаката во платниот налог со кој се донира, во случај на жирални давања.
Член 10	(1) Предмет на донацијата и спонзорството се: финансиски средства, секаков вид добра и услуги, вклучувајќи и материјални добра, сопствено произведени или набавени, и завештанија и други преносни права. (2) Предметот на донацијата и спонзорството мора да е во согласност со дејноста на примателот на донацијата и спонзорството.
Заклучок	
Основната цел на донацијата е остварување на јавниот интерес и подобрување на животот на граѓаните. Давател на донација може да биде домашно и странско физичко и правно лице, а примател на донацијата може да биде домашно правно лице. За дадената донација, давателот и примателот треба да склучат договор за донација во кој ќе се регулираат предметот на донацијата, целите кои треба да се остварат со донацијата, намената и искористувањето на дадените средства. Примателот на донацијата мора да ги искористи дадените средства исклучиво за намената за кои се дадени.	

А.2 - Постапка за склучување договор за донација



6.1.3 Табела за планирање групно финансирање преку донација

Во следната табела се презентирани чекорите што треба да ги следи општината при организирање на кампања за прибирање на средства од физички и/или правни лица за одреден проект. Оваа табела се фокусира на прибирање на финансиски средства. Доколку општината сака да организира кампања за прибирање на материјални средства - истите чекори можат да се следат со соодветени модификации.

Планирање на кампања за донација	Опис
Дефинирање на проект	
Мапирање на проект	Во оваа фаза се прави листа на проекти соодветни за донации од постоечко портфолио на проекти на општината, нови потреби или барања на граѓаните. Проекти подобни за донации се проекти кои опфаќаат конкретна активност и е потребно да се реализираат на краток ток. Дури и ако општината има конкретна идеја, важно е да се мапираат и други проекти подобни за донации со цел да се оправда изборот и приоритизирањето на одредени проекти. По правењето на листата на проекти, истите се рангираат според приоритет за имплементација. По рангирањето, се бида конкретен проект со кој ќе се таргетира со конкретната кампања за донации.
Име на проект	По претходната фаза на приоритизација на проекти за донации, се дефинира еден проект што ќе се таргетира со конкретната кампања за донации.
Опис на проект	Што треба да постигне проектот? Детален опис на постоечка и посакувања состојба по можност со квантитативни индикатори.

Подготовка на тим за проект	
Креирање на тим за кампања	Во оваа фаза се креира тим од вработени во општината од: Кабинет на градоначалник Соодветен сектор Надворешни членови: НВОа, маркетинг агенции, експерти или консултанти Наведете имиња и позиции на членови на тим
Иницијален брифинг	Едукација на тимот за кампања за детално разбирање на концептот и следните чекори на имплементација Наведете тренер и содржина на брифинг
Иницијални консултации со заедницата и добивање фидбек	Тимот се среќава со различни претставници од општината да го разбере подетално проблемот и интересот за негово адресирање и финансирање. Во оваа фаза, заедницата исто така добива информации дека општината активно се занимава со адресирање на одреден проблем. По оваа фаза, можеби ќе се јави потреба за редефинирање на погорните аспекти од кампањата.
Финансирање на проект	
Вредност на проект	Во овој дел се презентира целосната сума на инвестицијата/проектот. Ако е тоа на пример инвестиција во соларни панели на одредена градинка, се внесува целосната вредност за реализација на поставивање на соларни панели на конкретната градинка.
Таргетирања сума за конкретната кампања	Во овој дел се презентира сумата што оваа кампања цели да ја собере преку донации.
Грант/мечирани средства	Во овој дел се презентира сума што општината или друга организација ќе донира доколку кампањата е успешна.
Прагови за донации	Во овој дел се дефинираат минимум и максимум прагови за донации. Општината може да одлучи да нема прагови.
Услов за реализација на проект	Пример: Проектот ќе се реализира доколку се соберат 80% од поставениот таргет за соберени средства преку донации. Развивање на сценарија: што доколку се соберат помалку од предвидените средства?
Таргетирани донатори	Индивидуалци Бизниси Организации Локална власт Државни институции Меѓународни организации Друго

Награда за донатори	Билети Даночни ослободувања Маици Сертификати Признание на социјални медиуми Членства Друго
Времетраење на кампања	Дефинирање на почетен и финален ден за кампањата. Вообичаено кампањите траат од 30-90 дена.
Дефинирање на сметка каде ќе се префрлат средствата собрани од донации	Во овој дел се дефинира каде ќе се префрлаат-собираат средствата од донациите.
Лансирање на кампања	
Одлука на совет	Моделот на кампањата се презентира пред советот на општината за да добие финално одобрување.
Воспоставување на дигитално присуство - фаза за информирање	Креирање на веб страна или страна на социјални медиуми што информира дека е отпочнат процес за да се адресира одреден проект/проблем. Веб страна ФБ страна Медиумски гостувања Јавни собири Друго

<p>Воспоставување на дигитално присуство - повик за акција</p>	<p>Во овој дел се избираат алатки или начини за онлајн донации или се опишува начинот за друг модел на донации. Најчесто за ова се користат постоечки краудфандинг платформи (<i>Kickstarter, ECrowd, Citizeninvestor, Neighborly, Spacehive, Crowdfunder, Hubbub, Neighbor.ly, ECrowd.mk</i>).</p> <p>Постоечка платформа <i>Се плаќа надомест (обично 1-5% од соберената сума)</i> Платформите нудат маркетинг, мрежа на донатори, тренинзи, и прават проверка (<i>due diligence</i>) на проектот пред да го објават.</p> <p>Сопствена платформа Сопствена веб страна Промоција на банкарска сметка Процедура за физичко донирање</p>
<p>Маркетинг и односи со јавност</p>	<p>Важно е комуникацијата да ги таргетира и иницијаторите на проектот и потенцијалните донатори преку:</p> <p>Прес соопштенија Вебинари Социјални медиуми Локални настани-промоции Постери и флаери</p>
<p>Поддршка од лица на лидерски позиции</p>	<p>Градоначалник Претставник од централна власт Позната личност</p>
<p>Отчет и импакт</p>	
<p>Известување на јавноста за: Тек на кампања Постигнат резултат на кампања</p>	<p>Телевизиски гостувања Трибини Постови на социјални медиуми во тек на кампања Известувања до донатори/инвеститори Редовни писма/newsletters Настани Друго</p>

Евалуација и мерење на импакт	Постигнат резултат Клучни индикатори за перформанс Поврат на инвестиција Поврзаност со стандарди како SDG, ESG
Пренесување на добри практики	Во овој дел се дефинира далии како општината понатаму ќе ги пренесе добрите практики и научените лекции: Внатре во општина на други сектори На други општини Институции на централна власт Организации Бизниси

Аспекти на кои треба да се внимава:

Бидете свесни дека кампањата не мора да значи дека ќе биде разберена и добро примена веднаш. Потребно е време за луѓето да слушнат за она што го правите и да разберат за што се работи. Постои временска дистанца помеѓу промовирањето на проектот и активирање на донаторите. Имајте сеопфатна и инспиративна визија за движењето што јавноста може да го разбере, поддржи и да му се придружи.

Континуирано поддржувајте го тимот што ја води кампањата и проектот. Фокусот често се става на обезбедување финансирање и поставување на инфраструктурата, но подеднакво важен е и системот за поддршка за иницијаторите на проектот и неговите имплементатори.

Инвестирајте во градење капацитети. Градењето на капацитетите во заедницата е од клучно значење. Ова е важно не само за зголемување на бројот на проекти кои се спроведуваат, туку и за подобра припрема на креаторите на проектите за да ги постигнат своите цели. Подобрo спремни тимови се повеќе способни да ја промовираат својата кампања, да ја ангажираат „толпата“ и да привлечат средства.

Диверзифицирајте ги методите за вклучување во заедницата: состаноци со советници, состаноци со фирми, форуми, трибини, настани.

Интегрирајте групно финансирање со други методи на финансирање.

6.1.4 Пример

Градскиот совет на Манчестер е особено активен во областа на граѓанското групно финансирање за да ја трансформира локалната средина и да го подобри вклучувањето во заедницата. По претходна пилот фаза, советот го лансираше движењето „Нашиот Манчестер“ во 2016 година во соработка со добротворни организации меѓу кои и организацијата на тогашниот градоначалник Лорд, иницијатива што има за цел да ги подобри парковите, зелените површини и водните површини низ градот, како и да поттикне повеќе луѓе да практикуваат поактивен животен стил.

Градскиот совет на Манчестер обезбеди влог од 60.000 фунти, од кој вети до 5.000 фунти за целите за групно финансирање на најдобрите проекти. Ова финансирање на Советот е дополнето со донации од други тела и фондации кои даваат грантови, од кои креаторите на проектот обезбедуваат кофинансирање. Советот ги мечираше овие средства заедно со конкретни помали проекти каде што граѓаните групно донирале.

Во овој модел, градскиот совет создава портфолио на проекти каде може да се очекуваат донации од граѓаните, истите ги проценува, приоритизира и додава средства за поголема мотивација за успех на кампањите за донации. Воедно, градскиот совет ги поврзува поединечните кампањи во проектот „Нашиот Манчестер“ со цел да им ја понуди на граѓаните поголемата слика за тоа како нивните донации за конкретни мали проекти придонесуваат за поголемо унапредување на животот на заедницата.

Основен аспект на оваа стратегија е употребата на нови пристапи за да му се овозможи на советот да работи во соработка со партнерите за да испорача заедничка градска визија. Граѓанското групно финансирање преку донирање се очекува да игра интегрална улога во овозможување на советот да работи подобро со поединци и организации.

Движењето „Нашиот Манчестер“ дополнително беше јавно поддржано од раководството на советот во форма на прес соопштенија. Ова го подигна профилот на движењето за групно финансирање, како и зголемување на легитимноста на иницијативата.

Гледајќи кон иднината, Манчестер гледа на граѓанско групно финансирање како позитивен и критичен начин да се поттикнат луѓето да излезат со идеи за подобрување на локалниот живот и да ги поддржат преку процесот на испорака. Пристапот е дел од пошироката аспирација да се направи пристапот до поддршката на советот подемократски и подостапен и да се охрабрат жителите и фирмите да најдат креативни пристапи за собирање средства.

6.2 Заеми

6.2.1 Вовед

Групното кредитирање или групно инвестирање преку заеми (peer-to-peer lending) е директна алтернатива на заемот од банка со таа разлика што, наместо да позајмуваат од еден извор, заемобарателите можат да позајмуваат директно од десетици, понекогаш стотици, поединци кои се подготвени да позајмат средства. Групните кредитори во овој модел позајмуваат средства мотивирани од каматната стапка по која би позајмиле но и импактот и позитивното влијание што би го имале за одреден општински предизвик. Позајмувачите потоа прифаќаат понуди за заем со најниска каматна стапка. Најчесто се користат онлајн платформи за усогласување на групните кредитори и заемобарателите.

Краудфандинг заемот нуди можно решение за финансирање на проекти за енергетска ефикасност, каде што етаблираните банки воопшто не нудат заеми за ваков тип на проекти или не се атрактивни без разлика дали се работи за рочност или трошоци. И покрај тоа што е профитабилен проект, давателите на услуги или енергетски компании како ESCO честопати се соочуваат со потешкотии да добијат потребно финансирање од банките. Имено, банките ретко се запознаени со моделот ESCO, каде што заштедите на енергија претставуваат прилив на приход за враќање на долгот. Тие може да бараат колатерали (на пр. во недвижен имот) што релативно млада компанија ESCO не може да ги обезбеди.

КФ заемот е најчесто користениот модалитет на групно финансирање, релативно едноставно дизајниран. Општо земено, тој се нуди како субординиран заем, односно со понизок ранг од обичните банкарски заеми во случај на неликвидност на проектот, и со тоа овозможува продолжување на рочноста на постојните банкарски финансии, префрлајќи го ризикот од проектот на инвеститорите.

6.2.2 Правни аспекти

Законот за облигациони односи содржи одредби кои го регулираат начинот и условите за склучување на договор за заем. Предмет на договорот за заем може да бидат пари или други заменливи средства. Договорот за заем е двострано товарен договор кадешто заемодавачот се обврзува да даде пари или предмет на заемопримачот, а заемопримачот се обврзува дека истите ќе ги врати по истек на рокот за кои му се дадени.

Кај типичниот договор за заем може да се пресметува камата која е утврдена со законот и неможе да биде поголема од онаа каматна стапка што се применува на меѓународните финансиски пазари (Либор и Еурибор).

Договорот за заем е добра можност за обезбедување на финансиски средства за изградба на фотонапонски централи преку позајмување на пари каде каматната стапка по Либор и Еурибор е далеку поповолна од каматната стапка на комерцијалните банки кај договорите за кредит.

Подолу се прикажани поважаните одредби од законот за облигациони односи за склучување на договор за заем и постапката за склучување на договорот за заем.

B.1 - Табела со поважни одредби на Законот за облигациони односи

Закон за облигациони односи , Договор за заем (поважни одредби)	
Одредба	Содржина
Член 545	<p>(1) Со договорот за заем се обврзува заемодавачот да му предаде на заемопримачот определен износ пари или определено количество други заменливи предмети, а заемопримачот се обврзува да му го врати по извесно време истиот износ пари, односно истото количество предмети од ист вид и квалитет.</p> <p>(2) Врз примените предмети заемопримачот стекнува право на сопственост.</p>
Член 546	<p>(1) Заемопримачот може да се обврзе покрај главнината да должи и камата.</p> <p>(2) Кога каматната стапка на каматата од став (1) на овој член е договорена за парична обврска во домашна валута, а е изразена во странска валута или е определена во таква валута, се смета за лихварска, кога таа е поголема за два пати од каматната стапка која се плаќа за парична обврска во таа странска валута и е преовладувачка на меѓународниот финансиски пазар на денот на стасаноста на паричната обврска во домашна валута.</p> <p>(3) Како преовладувачка каматна стапка, според овој закон, се смета каматната стапка што се применува на меѓународниот финансиски пазар (Либор) или каматната стапка на меѓу банкарскиот финансиски пазар во Европа (Еурибор) на денот на стасаноста на паричната обврска во домашна валута.</p>
Член 550	<p>(1) Заемопримачот е должен да го врати во договорениот рок истото количество предмети, од ист вид и квалитет.</p> <p>(2) Ако договарачите не го определиле рокот за враќање на заемот, ниту тој може да се определи од околностите на заемот, заемопримачот е должен да го врати заемот по истекот на примерениот рок кој не може да биде пократок од два месеца сметајќи од барањето на заемодавецот да му се врати заемот.</p>
Член 554	Ако со договорот е определена целта за која заемопримачот може да ги употреби зајмените пари, па тој ги употреби за некоја друга цел, заемодавецот може да изјави дека го раскинува договорот.

Заклучок

Со договорот за заем, заемодавачот и заемопримачот го уредуваат меѓусебниот однос при што заемодавачот се обврзува да му даде на заемопримачот определен износ на пари или други заменливи предмети, а заемопримачот се обврзува да ги врати по извесно време. Ако рокот за враќање на заемот не е утврден во договорот, тогаш минималниот законски рок не може да биде пократок од два месеца сметано од денот кога заемодавачот побарал да се врати заемот.

Исто така, со договорот за заем може да се договори и плаќање на камата, а како преовладувачка каматна стапка е утврдена каматната стапка на меѓународниот финансиски пазар (Либор) или финансискиот пазар во Европа (Еурибор).

Доколку заемопримачот ги искористи позајмените средства за друга намена од онаа која е утврдена во договорот за заем, заемодавачот има право да го раскине договорот за заем и да бара да му се вратат дадените средства.

В.2 - Постапка за склучување на договор за заем



Враќање на заемот

6.2.3 Модел за развој на групно финансирање преку заеми

Планирање на кампања за заеми	Опис
Дефинирање на проект	
Мапирање на проект	Во оваа фаза се мапираат проекти подобни за финансирање преку заеми. По правењето на листата на проекти, истите се рангираат според приоритет за имплементација. По рангирањето, се бида конкретен проект со кој ќе се таргетира со конкретната кампања за заеми.
Име на проект	По претходната фаза на приоритизација на проекти за заеми, се дефинира еден проект што ќе се таргетира со конкретната кампања за заеми.
Опис на проект	Што треба да постигне проектот? Детален опис на постоечка и посакувања состојба по можност со квантитативни индикатори.
Подготовка на тим за проект	
Креирање на тим за кампања/ избор на организација што ќе го менаџира процесот на инвестиција преку заеми	Во оваа фаза се креира тим од вработени во општината - сектор финансии, сектор за соодветниот проект и потенцијално партнер организација што ќе го менаџира процесот. Воедно, во оваа фаза се уредуваат односите помеѓу менаџерите на процесот и корисникот - општината.
Иницијален брифинг	Едукација на тимот за кампања за детално разбирање на концептот и следните чекори на имплементација Наведете тренер и содржина на брифинг

Иницијални консултации со заедницата и добивање фидбек	Тимот се среќава со различни претставници од општината да го разбере подетално проблемот и интересот за негово адресирање и финансирање. Во оваа фаза, заедницата исто така добива информации дека општината активно се занимава со адресирање на одреден проблем. По оваа фаза, можеби ќе се јави потреба за редефинирање на погорните аспекти од кампањата.
Финансирање на проект	
Вредност на проект	Во овој дел се презентира целосната сума на инвестицијата/проектот. Ако е тоа на пример инвестиција во соларни панели на одредена градинка, се внесува целосната вредност за реализација на поставивање на соларни панели на конкретната градинка.
Таргетирања сума за конкретната кампања	Во овој дел се презентира сумата што оваа кампања цели да ја собере преку заеми.
Грант/мечирани средства	Во овој дел се презентира сума што општината или друга организација ќе донира доколку кампањата е успешна.
Прагови за заеми/инвестиција	Во овој дел се дефинираат минимум и максимум прагови за заем (пр. Минимум 150 ЕУР а максимум 500 ЕУР).
Услов за реализација на проект	Пример: Проектот ќе се реализира доколку се соберат 80% од поставениот таргет за соберени средства преку заеми.
Таргетирани заемодавачи	Индивидуалци Бизниси Организации Локална власт Државни институции Меѓународни организации Друго
Каматна стапка за инвеститори	Дефинирање на годишна каматна стапка за инвестираната сума
Начин на отплата на заем (поврат на инвестиција)	Дефинирање на начин на исплата на камата (пример годишно) и основаца (пример годишно или на крај на инвестицискиот циклус)

Финансиски ризици	Во овој дел се опишува кои се потенцијалните финансиски ризици за инвеститорите доколку проектот има проблем со наплата, заштеди и слично од кои зависи исплатата на каматата и основницата за заемите или дококу настане прекин на реализација на проектот.
Креирање на договор за заем	Врз основа на горенаведените аспекти за финансирање преку заеми, тимот што ја менаџира кампањата креира договор за заем што треба да се потпише со секој поединечен инвеститор-заемодавач.
Времетраење на кампања	Дефинирање на почетен и финален ден
Лансирање на кампања	
Одлука на совет	Целосниот модел и план за кампања за инвестиции преку заеми се презентираат пред советот за финално одобрување. Во овој дело се опишуваат клучните поенти од дискусијата на седница на совет и забелешките се вметнуваат во моделот на кампањата.
Воспоставување на дигитално присуство - фаза за информирање	Креирање на веб страна или страна на социјални медиуми што информира дека е отпочнат процес за да се адресира одреден проект/проблем. Веб страна ФБ страна Медиумски гостувања Јавни собири Друго
Воспоставување на дигитално присуство - повик за акција	Во овој дел се избираат алатки или начини за онлајн заеми или се опишува начинот за друг модел на давање заеми. Најчесто за ова се користат постоечки краудфандинг платформи (Kickstarter, ECrowd). Citizinvestor Neighborly Spacehive Crowdfunder Hubbub Neighbor.ly ECrowd.mk

	<p>Постоечка платформа Се плаќа надомест (обично 1-5% од собраната сума) Платформите нудат маркетинг, мрежа на донатори, тренинзи, и прават проверка (due diligence) на проектот пред да го објават.</p> <p>Сопствена платформа Сопствена веб страна Промоција на банкарска сметка</p>
Маркетинг и односи со јавност	<p>Важно е комуникацијата да ги таргетира и иницијаторите на проектот и потенцијалните донатори. Прес соопштенија Вебинари Социјални медиуми Локални настани-промоции Постери и флаери</p>
Поддршка од лица на лидерски позиции	<p>Градоначалник Претставник од централна власт Позната личност</p>
Отчет и импакт	
<p>Известување на јавноста за: Тек на кампања Постигнат резултат на кампања</p>	<p>Телевизиски гостувања Трибини Постови на социјални медиуми во тек на кампања Известувања до донатори/инвеститори Редовни писма/newsletters Настани Друго</p>
Евалуација и мерење на импакт	<p>Постигнат резултат Клучни индикатори за перформанс Поврат на инвестиција Поврзаност со стандарди како SDG, ESG</p>
Пренесување на добри практики	<p>Во овој дел се дефинира далии како општината понатаму ќе ги пренесе добрите практики и научените лекции: Внатре во општина на други сектори На други општини Институции на централна власт Организации Бизниси</p>

Аспекти на кои треба да се внимава:

Инвестирањето на граѓаните во улога на заемодавачи на општината е потребно детално да се објасни на граѓаните

Потребно е да се напоменат сите финансиски ризици при инвестиција преку заеми

Потребно е јасно да се објасни дали општината гарантира исплата на камата и основица на заемот доколку проектот е неуспешен или има проблем со наплата

При лансирање на ваков тип на модел, потребно е општината да ги разгледа алтернативните можности за инвестирање што се достапни на граѓаните како привлечни каматни стапки за штедење во комерцијални банки. Граѓаните би инвестирале на овој начин доколку каматната стапка компаративно е иста или повисока од онаа за штедни влогови во банки. При користење на платформата за инвестиција преку заеми, инвеститорите треба да бидат детално информирани за сите аспекти на ризици, начин на уплата и исплата на камата и основица.

6.2.4 Пример

Инвестицискиот модел што се користи за потребите на проектот „Сончеви покриви во Крижевци“ се фокусира на кредити од голем број граѓански инвеститори преку онлајн платформата ZEZinvest. Собирањето и обработката на податоците и договорот за заем се одвива преку веб платформата на тој начин што целиот проект е претставен на веб страна и податоците што се потребни за склучување на договорот за заем се собираат преку онлајн формулар. Потоа, заинтересираните инвеститори добиваат инвестициска понуда на нивната е-маил адреса, која содржи документ со клучни информации за инвестирање (мини проспект), персонализиран договор за заем со план за отплата според бараниот износ на инвестицијата, кој содржи и даночни олеснувања за вложениот капитал и упатство за плаќање преку уплатница, интернет или мобилно банкарство.

Основата на односот помеѓу заемодавачот и заемопримачот е склучување на договор за заем помеѓу физички лица и задругата за зелена енергија - ZEZ. Паричните средства собрани од граѓаните преку заеми, ZEZ ги користи за набавка, а потоа и поставување на фотоволтаична централа на покривот на зградата на Технолошкиот парк и Центар за претприемништво на Крижевци - корисник на проектот. Со уплата на заемодавачот на сметката на заемопримачот се склучува посебен договор за заем.

Со цел да се обезбеди враќање на заемот со камата на граѓаните инвеститори, ZEZ потпишува договор за закуп на соларна опрема со корисникот на проектот, правно лице кое управува со Технолошкиот парк и Центарот за претприемништво Крижевци и е во сопственост на градот Крижевци.

Договорот за закуп на опремата ја дефинира месечната закупнина што корисникот на проектот ја плаќа на ZEZ, која изнесува 1/12 од проценетата годишна заштеда на електрична енергија, зголемена за трошоците за осигурување и одржување на постројките и 1% од вкупната годишна инвестиција за административни трошоци. Според договорот за закуп, соларната опрема бесплатно се пренесува во сопственост на електраната на корисникот на проектот по истекот на периодот на договорот.

Откако граѓаните ќе се пријават и ќе ги следат упатствата да ги уплатат парите на сметката наведена во инвестициската понуда и таа уплата ќе се евидентира во системот, уплатените пари се чуваат на посебна наменска сметка до моментот кога потребната сума за одреден проект се собира. Откако ќе пристигнат доволен број средства, тие се користат за финансирање на проектот. ZEZ енергија плаќа анuitети на инвеститорите секоја година.

Во проектите можат да инвестираат само државјани на Република Хрватска, над 18 години, со живеалиште регистрирано во Хрватска и банкарска сметка во Република Хрватска.

Минималниот удел во проектот е 1.000 куни, додека максималниот износ на инвестиција е ограничен на 5% од вкупната инвестиција во секој проект со цел да се избегне преземање на проектот од големи инвеститори и да се обезбеди можност за инвестирање на поголем број на граѓани.

Првиот анuitет на инвеститорите им се исплаќа по една година и дефинираниот „грејс период“ за секој проект, а потоа секоја година до крајот на договорниот период. Секој анuitет што им се плаќа на инвеститорите содржи дел од главнината и каматата, а тие се исплаќаат годишно според планот за отплата наведен во условите за финансирање и табелата за отплата на секој проект.

Важно е да се напомене дека имплементацијата на проектот резултира со заштеди на тековните сметки на корисниците на проектот, од кои заштеди се враќаат средствата на инвеститорите. Пред почетокот на инвестицијата се прави проценка на можностите за заштеда на локацијата и техно-економска анализа на проектот.

Откако ќе се достигне предвидениот износ на колективното финансирање, новите плаќања на проектот се стопирани. Прекумерното финансирање не е неопходно бидејќи финансиската анализа на проектот секогаш се прави според точните потреби на реализацијата на поединечниот проект и не се користи за други цели. Доколку пристигнат повеќе исплати од дефинираните во проектот, истите пари ќе им бидат вратени на граѓаните инвеститори. Доколку не се постигне потребната сума во предвидениот рок на групната инвестициска кампања, сите добиени пари се враќаат на инвеститорите. Досега проектите на платформата ZeZinvest имаат 100% успешност во финансирањето.

Со цел да се намали ризикот и да се обезбеди враќање на инвестицијата, ZeZinvest превзема голем број мерки како што се:

ZEZ, со своето долгогодишно искуство во областа на обновливите извори на енергија, и како носител на инвестицијата во секој проект прави сопствена проценка на ризикот преку техно-економска и финансиска анализа на секој проект;

Корисниците на проектот плаќаат месечни ануитети за закупнина на Задругата во однос на годишните исплати, што секогаш остава простор за навремена реакција во случај на неможност за наплата на побарувањата; Доколку корисник на проектот е правно лице во сопственост на градот или општината, истата единица на локалната самоуправа е потписник и гарант на договорот за закуп на опремата;

Корисникот на проектот потпишува бланко задолжница во корист на задругата Зелена енерџи во висина на целата инвестиција во проектот, вклучувајќи ја вредноста на вкупните ануитети;

Секој проект е соодветно осигуран од осигурителните компании во случај на несреќи или прекини на работа, а за целата инсталирана опрема се договорени посебни продолжени гаранции за времетраењето на договорот. Покрај мерките што ги спроведува Кооператива за зелена енергија за намалување на инвестицискиот ризик за себе и за своите инвеститори, инвеститорите можат да придонесат и за намалување на инвестицискиот ризик со детално проучување на сите достапни документи и информирана инвестиција во одреден проект, како и со диверзификација на нивните инвестиции.

Доколку корисникот на проектот неоправдано доцни со исплатите на договорената закупнина, ZEZ може да активира бланко задолжница за да ги наплати своите побарувања и да обезбеди враќање кај граѓаните инвеститори.

6.3 Удели (акции)

6.3.1 Вовед

Краудфандинг со удели претставува модалитет со кој инвеститорите купуваат удел во одреден проект. Овој модел е покомплициран од заеми и донации затоа што предвидува гласачки права и учество во донесување на одлуки не само од страна на иницијаторите и имплементаторите на проектот но и од самите инвеститори. Досега овој модел ретко се користи за проекти за енергетска ефикасност, потенцијално затоа што компаниите на ESCO се млади и немаат искуство, или инвеститорите може да не се запознаени со инвестициите во енергетска ефикасност и деловните модели за споделени заштеди и поврзаните ризици. КФ преку акции може да се случи во рана фаза на проектот со што може да има помало разводнување (dilution) на сопственоста на пр. млада ESCO компанија. Во овој тип на инвестиција, акционерите сите можат да добијат по еден глас, доколку имаат макар и една акција во компанијата. Истото се менува зависно од бројот на акциите што ги поседува одреден инвеститор. За споредба, ризичниот капитал или ангел инвестиции нудат ризичен капитал со што го дополнуваат постоечкиот капитал, а со тоа ја зголемуваат способноста на проектот да добие дополнителен заем. Од друга страна, инвеститорите со акции може да не ги сметаат заштедите на енергија како „прилив на приход“ или враќање на инвестицијата.

Во РСМ, овој модел најлесно би се спровел преку јавно-приватно партнерство каде општината соработува со приватен партнер за одредена надлежност, а приватниот партнер го менаџира процесот на групно инвестирање преку удели.

6.3.2 Правни аспекти

Со законот за хартии од вредност се регулират начинот и условите на издавање и тргување со хартии од вредност, регистрирање на хартиите од вредност, функционирање на пазарот на хартии од вредност, итн. Исто така, законот пропишува дека издавач на хартии од вредност можат да бидат општините и градот Скопје со што се отвора можност за издавање и продажба на акции на заинтересирани лица и прибирање на средства за финансирање на проекти од обновливи извори.

За издавање и продажба на акциите е неопходно одобрение од Комисијата за хартии од вредности. Одобрение за издавање на хартии од вредност не е потребно да се прибави од Комисијата ако се работи за издавање на хартии од вредност по пат на јавна или приватна понуда, чијшто вкупен износ не изнесува повеќе од 25.000 евра во денарска противвредност.

Подолу се прикажани поважаните одредби од законот и постапката за издавање на хартии од вредност.

C.1 - Табела со поважни одредби за издавање на акции согласно Законот за хартии од вредност

Закон за хартии од вредност (поважни одредби)	
Одредба	Содржина
Член 2	„Акција“ е сопственичка хартија од вредност, која претставува неделив и идеален дел од основната главнина на акционерското друштво или командитното друштво со акции. Акциите можат да бидат обични и приоритетни;
Член 3	Хартии од вредност можат да издаваат: Министерството за финансии во името на Република Северна Македонија, Народната банка на Република Северна Македонија, општините и градот Скопје, акционерските друштва и командитните друштва со акции и други домашни и странски правни лица (во натамошниот текст: издавач), во согласност со овој или друг закон.
Член 6	(1) Хартијата од вредност има номинална вредност. (2) Номиналната вредност на хартиите од вредност може да биде изразена во денари или во странска валута. (3) Трговските трансакции со хартии од вредност на територијата на Република Северна Македонија се вршат во денари. (4) Издавањето на хартии од вредност без номинална вредност е забрането. (5) Хартијата од вредност издадена без номинална вредност е ништовна

Член 7	(1) При секое издавање на хартии од вредност, издавачот е должен да донесе акт за издавање кој во зависност од видот на хартиите од вредност ги содржи следниве податоци: - назив на издавачот; - видот на хартиите од вредност; - целта поради која се издаваат хартиите од вредност; - родови и класи на акции; - назив на гарантот; - серија на хартиите од вредност; - вкупна вредност на емисијата; - номинална вредност; - право на глас; - начин на исплата на дивиденда; - висина на каматна стапка, начин на пресметување и исплата на истата; - висина на основната главнина на издавачот и процентот на учество на емисијата на обврзници во трајниот сопствен капитал; - можности за замена со други хартии од вредност; - извори на средства од каде што ќе бидат исплатени хартиите од вредност; - начин и време на запишување на хартии од вредност; - количина и апоенска структура на хартии од вредност; - начин и краен рок на уплата на запишаните хартии од вредност; - право на првенствено купување и редоследот на остварување на првенството кога акциите се издаваат во повеќе серии; - начин на кој се објавува издавањето на хартиите од вредност; - постапка за распределба на хартиите од вредност; - права кои произлегуваат од приоритетните акции;
Член 9	(1) Издавањето на хартии од вредност на примарниот пазар, вклучувајќи ги и сопствените акции, се врши по претходно добиено одобрение од Комисијата, освен во случаите од членовите 26 и 29 на овој закон. (2) Издавањето на хартии од вредност на примарниот пазар, може да се врши по пат на јавна понуда и по пат на приватна понуда.
Член 12	(1) Издавањето, понудата и продажбата на хартии од вредност по пат на јавна понуда се врши по претходно добиено одобрение од Комисијата на барањето за издавање на хартии од вредност по пат на јавна понуда од издавачот. (2) Првата јавна понуда на хартии од вредност објавена од акционерско друштво или јавна понуда објавена при преобразба на друштво со ограничена одговорност и друштво со ограничена одговорност од едно лице во акционерско друштво е иницијална јавна понуда.
Заклучок	
Согласно Законот за хартии од вредност, акциите како хартии од вредност можат да ги издаваат општините и градот Скопје. Секоја акција има номинална вредност изразена во денари или странска валута и таа го преставува идеалниот дел во основната главнина на друштвото. Издавањето на хартии од вредност се прави по претходно одобрување од Комисијата за хартии од вредност и истите можат да се нудат на продажба по пат на јавна понуда.	

C.2 - Постапка на издавање на акции



6.3.3 Модел за развој на групно финансирање преку удели

Планирање на кампања за удели/акции	Опис
Дефинирање на проект	
Мапирање на проект	Во оваа фаза се мапираат проекти подобни за финансирање преку удели. По правењето на листата на проекти, истите се рангираат според приоритет за имплементација. По рангирањето, се бира конкретен проект со кој ќе се таргетира со конкретната кампања.
Име на проект	По претходната фаза на приоритизација на проекти, се дефинира еден проект што ќе се таргетира со конкретната кампања.
Опис на проект	Што треба да постигне проектот? Детален опис на постоечка и посакувања состојба по можност со квантитативни индикатори.

Подготовка на тим за проект

Креирање на тим за кампања/ избор на организација што ќе го менаџира процесот на инвестиција преку акции	Во оваа фаза се креира тим од вработени во општината - сектор финансии, сектор за соодветниот проект и потенцијално партнер организација што ќе го менаџира процесот. За реализација на овој модел пожелно е ангажирање на брокерска куќа, инвестициски фонд или банка. Воедно, во оваа фаза се уредуваат односите помеѓу менаџерите на процесот и корисникот - општината.
Иницијален брифинг	Едукација на тимот за кампања за детално разбирање на концептот и следните чекори на имплементација Наведете тренер и содржина на брифинг
Иницијални консултации со заедницата и добивање фидбек	Тимот се среќава со различни претставници од општината да го разбере подетално проблемот и интересот за негово адресирање и финансирање. Во оваа фаза, заедницата исто така добива информации дека општината активно се занимава со адресирање на одреден проблем. По оваа фаза, можеби ќе се јави потреба за редефинирање на погорните аспекти од кампањата.

Финансирање на проект

Вредност на проект	Во овој дел се презентира целосната сума на инвестицијата/проектот. Ако е тоа на пример инвестиција во соларни панели на одредена градинка, се внесува целосната вредност за реализација на поставивање на соларни панели на конкретната градинка.
--------------------	---

Таргетирања сума за конкретната кампања	Во овој дел се презентира сумата што оваа кампања цели да ја собере преку удели. Може да се предложи модел каде општината инвестира во $\frac{1}{3}$ од проектот, компанијата имплементатор $\frac{1}{3}$ и остатокот преку акции
Грант/мечирани средства	Во овој дел се презентира сума што општината или друга организација ќе донира доколку кампањата е успешна.
Цена на удел / акција	Во овој дел се дефинира цена на уделот
Услов за реализација на проект	Пример: Проектот ќе се реализира доколку се соберат 80% од поставениот таргет за соберени средства преку заеми.
Таргетирани инвеститори	Индивидуалци Бизниси Организации Локална власт Државни институции Меѓународни организации Друго
Услови за продавање на удел	Дефинирање на начин и можност за продавање на удел
Гласачки / одлучувачки права	Дефинирање на правата со кои се здобива секој инвеститор во зависност од висината на уделот
Времетраење на кампања Дефинирање на почетен и финален ден	
Лансирање на кампања	
Воспоставување на дигитално присуство - фаза за информирање	<i>Креирање на веб страна или страна на социјални медиуми што информира дека е отпочнат процес за да се адресира одреден проект/ проблем.</i> Веб страна ФБ страна Медиумски гостувања Јавни собири Друго

<p>Воспоставување на дигитално присуство - повик за акција</p>	<p>Во овој дел се избираат алатки или начини за онлајн купување на удели или се опишува начинот за друг модел на пристап до удели. Најчесто за ова се користат постоечки краудфандинг платформи (<i>Kickstarter, ECrowd</i>). <i>Citizeninvestor</i> <i>Neighborly</i> <i>Spacehive</i> <i>Crowdfunder</i> <i>Hubbub</i> <i>Neighbor.ly</i> <i>ECrowd.mk</i></p> <p>Постоечка платформа <i>Се плаќа надомест (обично 1-5% од соберената сума)</i> <i>Платформите нудат маркетинг, мрежа на донатори, тренинзи, и прават проверка (due diligence) на проектот пред да го објават.</i></p> <p>Сопствена платформа <i>Сопствена веб страна</i> <i>Промоција на банкарска сметка</i></p>
<p>Маркетинг и односи со јавност</p>	<p>Важно е комуникацијата да ги таргетира и иницијаторите на проектот и потенцијалните донатори. Прес соопштенија Вебинари Социјални медиуми Локални настани-промоции Постери и флаери</p>
<p>Поддршка од лица на лидерски позиции</p>	<p>Градоначалник Претставник од централна власт Позната личност</p>

Отчет и импакт	
Известување на јавноста за: Тек на кампања Постигнат резултат на кампања	Телевизиски гостувања Трибини Постови на социјални медиуми во тек на кампања Известувања до инвеститори Редовни писма/newsletters Настани Друго
Евалуација и мерење на импакт	Постигнат резултат Клучни индикатори за перформанс Поврат на инвестиција Поврзаност со стандарди како SDG, ESG
Пренесување на добри практики	Во овој дел се дефинира далии како општината понатаму ќе ги пренесе добрите практики и научените лекции: Внатре во општина на други сектори На други општини Институции на централна власт Организации Бизниси

Аспекти на кои треба да се внимава:

Во моделот на инвестиции преку акции, најважно е јасно дефинирање на вредноста на акцијата, плановите за зголемување на бројот на акции во тек на проектот што може да доведе до намалување на уделот од првичната инвестиција (dilution) и слично

Важно е јасно дефинирање на гласачките права според удели. Доколку секој инвеститор без оглед на бројот на акции или големина на удел, има право на еден глас, потребни се ефективни механизми на носење на одлуки преку електронски алатки и сл.

Со моделот на удели на општинско ниво, потребно е јасно дефинирање на излезна стратегија - во кој момент инвеститорите можат да ги продадат своите удели и на кој (дефинирање на преференцијални купувачи и тн.)

Во овој модел мора да се напоменат ризиците за инвестиции - дали постои гарант, осигурување (underwriting) и поврат на средства доколку проектот е неуспешен

Улогата на општината во овој модел е пожелно да биде иницијатор и посредник но не и менаџер на кампањата со оглед на тоа што бара пософистицирано финансиско знаење и капацитет на менаџерот на процесот

6.3.4 Пример

Low Carbon Hub произлегува од успешните енергетски активности управувани од волонтери во Западен Оксфорд од 2001 година. Денес, моделот Low Carbon Hub се состои од четири усогласени правни организации: The Low Carbon Hub Industrial and Provident Society (Low Carbon Hub IPS), Sandford Hydro Ltd, подружница во целосна сопственост на Low Carbon Hub IPS, Ray Valley Solar Ltd, подружница во целосна сопственост на Low Carbon Hub IPS и Low Carbon Hub CIC.

Целта на Low Carbon Hub IPS е да развие децентрализирана инфраструктура за обновлива енергија во локална сопственост за Оксфордшир преку развивање на портфолио на проекти за обновлива енергија со бизниси, училишта и партнери од јавниот сектор. Low Carbon Hub IPS Limited беше формиран како индустриско добронамерно друштво - правна форма што може да се користи за бизниси кои се водат во корист на пошироката заедница и кои реинвестираат профит во заедницата.

Low Carbon Hub IPS собира инвестиции за проекти и поседува и управува со средства за производство на обновлива енергија. Sandford Hydro Ltd и Ray Valley Solar Ltd беа формирани како посебни подружници поради нивните различни профили на ризик.

Дел од профитите на Low Carbon Hub IPS се предаваат на Low Carbon Hub CIC за финансирање на работата на енергетските проекти на заедницата, во согласност со целта на IPS за корист на заедницата. Компаниите од интерес на заедницата се модел на социјални претпријатија кои сакаат да ги користат своите профити за јавно добро. Low Carbon Hub CIC обезбедува придобивки за заедницата и иновативни проекти и обезбедува практична поддршка на заедниците да развие сопствени средства за обновлива енергија. Персоналот на Low Carbon Hub е вработен во ентитетот CIC и работи преку договор за услуги со IPS. Low Carbon Hub CIC го поддржува развојот на обновливи извори на енергија во сопственост на заедницата во Оксфордшир и на други места, споделувајќи искуство за развој на социјални претпријатија и помагајќи им на другите иницијативи да дојдат до подготвеност за инвестирање и да ги соберат потребните финансии.

Одборите на директори за Low Carbon Hub CIC и Low Carbon Hub IPS се состојат од исти луѓе - со најмалку еден независен директор, за да се обезбеди заштита на интересите на секоја компанија. Голем број партнерски здруженија со ниско ниво на емисии на јаглерод или енергија на заедницата имаат акционерски удел во CIC, за да се обезбеди транспарентност и дека CIC се раководи од оние на кои е формиран да им служи. Акционерите во CIC не добиваат никаква дивиденда, бидејќи средствата на CIC се наменети за социјални цели. Посебен директор на заедницата се избира во Одборот на CIC од овие акционери на заедницата на секои три години. Инвеститорите во Low Carbon Hub

IPS автоматски стануваат членови и сопственици на општеството врз основа на нивната инвестиција и тие го избираат Одборот на директори.

Low Carbon Hub се истакнува во колективното финансирање. Откако првично беше формиран со поддршка од грант, финансирањето на CAPEX за проекти за обновливи извори на енергија најпрво беше прибрано преку инвестирање на капитал од неколку пионери инвеститори. Потоа следеше серија понуди за споделување на заедницата за собирање средства за одредени портфолија на проекти. Акциите на заедницата се различен тип на „трпелив“ акционерски капитал кој се однесува поинаку од конвенционалните преносливи акции што ги користат повеќето компании. Акциите на заедницата не може да се префрлаат помеѓу луѓе, и наместо тоа, акционерите можат да поднесат барање за повлекување на нивниот акционерски капитал, под услов деталите во документот за нивната понуда за акции и одобрувањето да биде од корист на заедницата. Финансиската добивка може да се пренесе на заедницата, а нивната вредност не може да се зголеми, туку може да се намали. Всушност, инвестирањето со удели во случајов е како долгорочни заеми дизајнирани првенствено како алатка за социјално инвестирање.

Во 2018 година, Low Carbon Hub создаде фонд за енергија на заедницата како начин за пофлексибилно инвестициско финансирање за нивното портфолио на проекти. До денес се собрани над 8 милиони фунти за Фондот за енергија на заедницата преку голем број понуди за инвестирање на заедницата - од повеќе од 1.400 индивидуални инвеститори. Процесот на понуда за инвестирање на заедницата моментално е хостиран од платформата за инвестирање во заедницата на Обединетото Кралство - Ethex. Инвеститорите се привлечени од фондот за умерени финансиски приноси и социјални и еколошки приноси - фондот се промовира како инвестициска можност што вложува пари и обезбедува локални проекти за справување со климатските промени. Последната понуда за акции беше со поврат на инвеститорите од 5%, ограничено на 4% за првите четири години. Тимот на Low Carbon Hub смета дека е потребна успешна понуда за споделување на заедницата - јасен бизнис план и добра социјална приказна.

За инвестицијата Ray Valley Solar, Triodos Bank UK, исто така, обезбеди заем, заедно со кредитирање од Градскиот совет на Оксфорд и финансирање од проектот LEO.

Партнерствата и соработката се клучни за успехот на Low Carbon Hub. Секоја програма што ја испорачува Low Carbon Hub е во соработка со барем уште еден партнер.

6.4. Обврзници

6.4.1 Вовед

Еден класичен, но модел што може да се смета за модел на групно финансирање, се општинските обврзници. Покрај сопствените и останати извори на финансирање, единиците на локалната самоуправа можат да ги обезбедат овие средства преку пазарот на капитал, односно преку издавање на **општински обврзници. Обврзници се долгорочни должнички хартии од вредност**, со кои издавачот се обврзува на сопственикот на обврзниците (имателот) еднократно или на рати, во договорениот рок, да му го исплати износот на номиналната вредност на обврзниците и камата.

Преку издавање на општинска обврзница од една страна општините обезбедуваат средства и отвараат можност за реализирање на поголеми капитални инвестиции и забрзување на локалниот раст и развој, а од друга страна инвеститорите имаат на располагање нов инструмент за пласман на слободните средства. Обврзниците можат да бидат обезбедени и необезбедени, да имаат **фиксна или варијабилна камата**, да бидат без камата, а нивната главница може да се исплаќа во ануитети или на истекот на рокот на доспевање.

Издавачите на обврзниците се **должници**, бидејќи со издавањето на обврзниците позајмуваат средства од инвеститорите. Инвеститорите во обврзниците се кредитори, бидејќи ги позајмуваат сопствените средства на определен рок и за определен надомест-камата.

За прибирање финансиски средства преку емисија на хартии од вредност потребно е да бидат вклучени повеќе учесници што подразбира и ангажирање на дополнителни ресурси како кадровски ресурси, технички ресурси и финансиски ресурси од страна на општината.

Обврзниците можат да се продаваат на **однапред познати купувачи**, институционални инвеститори и во тој случај станува збор за **приватна понуда**, или пак можат да се издаваат по пат на **јавна понуда** на неопределен број непознати купувачи.

Со оглед на тоа дека издавач на општинските обврзници е единица на локална самоуправа, која што отплатата на долговите воглавно ја заснова на прибирањето на даноци и други јавни давачки, општинските обврзници се сметаат како **ниско ризични пласмани** кои треба да даваат принос малку поголем од приносот од државните обврзници.

Најголема предност од финансирање на проектот со емисија на општински обврзници не е чисто финансиско прашање, туку и општествено, затоа што секогаш кога ќе се распише јавна понуда за запишување и уплата на општински обврзници, локалната самоуправа распишува одреден вид на „референдум“ во

врска со проект кој ќе се финансира преку обврзниците со што им се овозможува на локалната заедница и на граѓаните дополнително да одлучуваат дали ќе го поддржат проектот од локалната самоуправа, односно сами да одлучуваат што е потребно за подобро живеење во својата општина.

За да се олесни прибирањето средства со издавање на општински обврзници, како и за да се постигне поголема транспарентност особено за странските инвеститори, локалната самоуправа може да одлучи пред да ги издаде обврзниците да добие кредитен рејтинг од страна на меѓународна рејтинг агенција.

Општинските обврзници можат да бидат гарантирани од страна на државата, но и од страна на банка или на друга финансиска институција, а покрај тоа и доколку има потреба, локалната самоуправа може и да заложува дел од имотот во своја сопственост како гаранција за благовремено сервисирање на обврските. Обврзниците можат да имаат различен рок на достасување. Подолгите рокови на достасување имплицираат и поголема барана стапка на принос и обратно.

6.4.2 Правни аспекти

Слично како и кај издавањето и продажбата на акции како хартии од вредност, законот за хартии од вредност ја пропишува истата постапка и за обврзниците. Основната разлика е во тоа што при продажбата на обврзниците, купувачот на обврзниците не се стекнува со сопственички дел во основната главнина и имот на издавачот. Со издавањето на обврзницата, издавачот се обврзува дека на сопственикот на обврзницата ќе му го исплати износот на номиналната вредност на обврзницата со камата доколку е договорена.

Подолу се прикажани поважаните одредби од законот и постапката за издавање на хартии од вредност.

D.1 - Табела со поважни одредби за издавање на Обврзници согласно Законот за хартии од вредност

Закон за хартии од вредност (Обврзница) (поважни одредби)	
Одредба	Содржина
Член 2	“Обврзница“ е долгорочна должничка хартија од вредност, со која издавачот се обврзува дека на сопственикот на обврзницата еднократно или во рати, ќе му го исплати на определениот ден, износот на номиналната вредност на обврзницата и каматата. Обврзницата може да биде обезбедена или необезбедена, да има фиксна или варијабилна камата, да биде без камата, може на сопственикот да му дава право на камата и/или исплата на однапред определени рати, може да се откупи од страна на која било страна под одредени услови и/или може на сопственикот да му даде право да ја претвори обврзницата во друг вид на хартија од вредност на издавачот;
Член 3	Хартии од вредност можат да издаваат: Министерството за финансии во името на Република Северна Македонија, Народната банка на Република Северна Македонија, општините и градот Скопје, акционерските друштва и командитните друштва со акции и други домашни и странски правни лица (во натамошниот текст: издавач), во согласност со овој или друг закон.
Член 6	(1) Хартијата од вредност има номинална вредност. (2) Номиналната вредност на хартиите од вредност може да биде изразена во денари или во странска валута. (3) Трговските трансакции со хартии од вредност на територијата на Република Северна Македонија се вршат во денари. (4) Издавањето на хартии од вредност без номинална вредност е забрането. (5) Хартијата од вредност издадена без номинална вредност е ништовна

Член 7	(1) При секое издавање на хартии од вредност, издавачот е должен да донесе акт за издавање кој во зависност од видот на хартиите од вредност ги содржи следниве податоци: - назив на издавачот; - видот на хартиите од вредност; - целта поради која се издаваат хартиите од вредност; - родови и класи на акции; - назив на гарантот; - серија на хартиите од вредност; - вкупна вредност на емисијата; - номинална вредност; - право на глас; - начин на исплата на дивиденда; - висина на каматна стапка, начин на пресметување и исплата на истата; - висина на основната главнина на издавачот и процентот на учество на емисијата на обврзници во трајниот сопствен капитал; - можности за замена со други хартии од вредност; - извори на средства од каде што ќе бидат исплатени хартиите од вредност; - начин и време на запишување на хартии од вредност; - количина и апоенска структура на хартии од вредност; - начин и краен рок на уплата на запишаните хартии од вредност; - право на првенствено купување и редоследот на остварување на првенството кога акциите се издаваат во повеќе серии; - начин на кој се објавува издавањето на хартиите од вредност; - постапка за распределба на хартиите од вредност; - права кои произлегуваат од приоритетните акции;
Член 9	(1) Издавањето на хартии од вредност на примарниот пазар, вклучувајќи ги и сопствените акции, се врши по претходно добиено одобрение од Комисијата, освен во случаите од членовите 26 и 29 на овој закон. (2) Издавањето на хартии од вредност на примарниот пазар, може да се врши по пат на јавна понуда и по пат на приватна понуда.
Член 12	(1) Издавањето, понудата и продажбата на хартии од вредност по пат на јавна понуда се врши по претходно добиено одобрение од Комисијата на барањето за издавање на хартии од вредност по пат на јавна понуда од издавачот. (2) Првата јавна понуда на хартии од вредност објавена од акционерско друштво или јавна понуда објавена при преобразба на друштво со ограничена одговорност и друштво со ограничена одговорност од едно лице во акционерско друштво е иницијална јавна понуда.
Заклучок	
<p>Согласно Законот за хартии од вредност, обврзници може да издаваат: Министерството за финансии во името на Република Северна Македонија, Народната банка на Република Северна Македонија, општините и градот Скопје, акционерските друштва и командитните друштва со акции .</p> <p>Издавањето на обврзници се прави по претходно одобрување од Комисијата за хартии од вредност и истите можат да се нудат на продажба по пат на јавна понуда.</p>	



6.4.3 Постапка за имплементирање на модел на групно финансирање преку обврзници

Постапката за издавање на општински обврзници опфаќа неколку фази, вклучувајќи ја подготовката за емисијата на обврзници, анализата на пазарот, изготвувањето на документацијата, обезбедување на потребните одобренија и согласности од надлежните органи, запишувањето и уплатата на понудените обврзници, односно реализацијата на емисијата, за на крај издадените обврзници да бидат примени на котација на официјален пазар на берза.

Групно финансирање преку обврзница	Опис
1.Дефинирање на проект	Општината изготвува проект и предлага услови за негово финансирање.
2.Јавна расправа	Проектот и предложените услови за финансирање на истиот се ставаат на јавна расправа во општината. Предмет на јавната расправа е опис на проектот и условите за негово финансирање.
3.Одобрување од совет на општина	Советот на општината го одобрува долгорочното задолжување.
4.Донесување за одлука за задолжување	Одлука за задолжување и Одлука за издавање на општински обврзници со која се утврдува и начинот на издавање – јавна понуда или приватна понуда. Со одлуката за издавање на обврзниците се уредуваат правата од обврзниците и условите на емисијата.
5.Проспект за обврзница	Општината издава проспект за издавање на обврзници по пат на јавна понуда.
6.Согласност од МФ	Општината поднесува барање до Министерството за финансии за добивање согласност за задолжувањето.
7.Емисија на обврзница	По добивањето согласност за задолжувањето од страна на Министерството за финансии (која има важност за календарската година во која е издадена) Советот на општината донесува Одлука за издавање (емисија) на обврзници.
8.Покровител на емисија	Ако се донесе одлука да биде ангажиран покровител на емисијата – се ангажира овластена банка или брокерска куќа кои ќе го гарантираат откупот на непродадениот дел од емисијата на обврзниците по однапред определена цена. Ова значи повисоки трошоци во однос на трошоците за ангажирање на овластен учесник на пазарот на капитал без обврска за задолжителен откуп на непродадените обврзници.

9.Приватна понуда	Во случај на приватна понуда, парите се уплаќаат во рок од 15 дена од конечното на Решението од Комисијата за хартии од вредност за одобрување на емисијата на обврзници по пат на приватна понуда, по што обврзниците се регистрираат во Централниот депозитар на хартии од вредност, од кога имателите можат да располагаат со истите, а единицата на локалната самоуправа да располага со прибраните средства од емисијата.
10.Јавна понуда	Во случај на јавна понуда, постапката за запишување и уплата на хартиите од вредност започнува по објавување на Поканата за запишување и уплата на хартии од вредност – општинските обврзници и на Проспектот за запишување и уплата на хартиите од вредност – општинските обврзници. Запишувањето на јавно понудените обврзници се одвива преку Македонска берза согласно Правилата за тргување на берзата.

Вкупната годишна отплата на долгот (главнина, камата и други трошоци) направен врз основа на долгорочно задолжување и долгорочна позајмица од Централниот буџет на Република Северна Македонија не може да надмине 30% од вкупните приходи на тековно - оперативниот буџет на општината во претходната фискална година.

Вкупниот износ на недостасан долгорочен долг на општината, вклучувајќи ги и сите издадени гаранции не може да го надмине износот на вкупните приходи на тековно оперативниот буџет на општината во претходната година.

Јавната понуда на обврзниците се смета за успешно завршена ако во предвидениот рок за реализација бидат запишани и уплатени најмалку 60% од понудените обврзници, освен ако општината не предвидела повисок процент на запишување во одлуката за издавање на обврзниците и уплата за емисијата да се смета за успешна.

Општинските обврзници се уплатуваат во **пари на посебна наменска сметка во банка**, која е отворена од страна на општината за целите на јавната понуда. За време на запишувањето, сите уплати од купувачите за понудените обврзници се чуваат на посебната сметка во банка, која не може да биде користена од страна на општината, сè додека јавната понуда не биде успешно завршена. Рокот за реализација на јавната понуда не може да биде подолг од 12 месеци од денот на започнувањето на запишувањето и на уплатата на обврзниците. Општината може со Одлуката за издавање на обврзниците да утврди пократок рок за реализација на јавната понуда.

Предноста од издавање на општински обврзници по пат на јавна понуда е што тоа е најтранспарентен процес кој ги вклучува сите потенцијални инвеститори – од граѓани до институционални инвеститори (банки, друштва за осигурување, пензиски и инвестициски фондови). Тоа е процес кој и маркетиншки е особено важен, бидејќи им овозможува на граѓаните со своите средства да го финансираат развојот на локалната инфраструктура во градот и општината во која живеат и со тоа директно позитивно да влијаат на квалитетот на својот живот. Истовремено, процесот на јавна понуда влијае и на развојот и на унапредувањето на човечките ресурси на издавачот. Покрај тоа, широката база на инвеститори за единицата на локална самоуправа значи и поголема одговорност, поголема транспарентност, подобар финансиски менаџмент, а што доведува и до зголемување на довербата не само на финансиските инвеститори, туку и на инвеститорите од реалниот сектор.

По регистрирањето на обврзниците во депозитарот на хартии од вредност, единицата на локалната самоуправа станува издавач со посебни обврски за известување и се запишува во Регистарот на друштва со посебни обврски за известување, во делот на издавачи на должнички хартии од вредност. Тоа значи дека од моментот на издавање на обврзниците до истекот на рокот на достасување и до целосно исплаќање на обврзниците, општината ќе треба да ја известува јавноста за своето работење.

Повеќе детали за процедурата за издавање на општински обврзници во Република Северна Македонија можат да се најдат во Прирачникот за издавање на општински обврзници издаден од Комисијата за хартии од вредност во 2022 година.

Аспекти на кои треба да се внимава:

Политички ризици

6.4.4 Пример

Општина Штип планира издавање на обврзница со што ќе реализира неколку капитални проекти од областа на инфраструктурата, но ќе произведува и електрична енергија. Имено, со првата општинска обврзница во земјава, општината планира да се доизгради булеварот „Партизанска, обиколницата од влезот на Штип до населбата Ново Село, решавање на сообраќајниот хаос со конзолите на река Отиња, но и изградба на фотонапонски центри, мала хидроцентрала со турбина во ЈП „Исар“, ново-формирано претпријатие кое ќе произведува струја. Целта е со средствата што ќе се собираат од продажбата на струја на слободниот пазар, да се сервисираат ратите и да се плаќа обврзницата..

Ова е прво вакво задолжување на една општина во земјава, со коешто ќе се издадат 8.000 обврзници, а општината ќе добие четири милиони евра. Рокот за враќање на парите од обврзницата се седум години и со фиксна камата. Купувачите можат да бидат домашни, но и странски компании, а понудата ќе се смета за успешна доколку се запишат и уплатат најмалку 60% од понудените обврзници.

Изборот на овој финансиски модел за колективно финансирање е заради фиксната каматна стапка во време на инфлација.

6.5 Избор на соодветен модел

Секој од моделите за групно финансирање погоре има предности и недостатоци. Моделите засновани на донации и на награди брзо се имплементираат, имаат тенденција да собираат средства во кратки временски периоди и лесно се повторуваат.

Сепак, тие имаат тенденција да бидат ограничени на финансирање на помали проекти.

Уделите и моделите на општински обврзници обично собираат поголеми суми на пари; сепак, тие подлежат на построги регулативи, затоа, им треба многу подолго време да се воспостават и не се повторуваат лесно. Моделите се рестриktivни со тоа што само одредени видови на организации можат да управуваат со удели или општински обврзници. Конечно, овие модели, исто така, имаат тенденција да бидат помалку достапни за јавноста поради нивните покомплицирани инвестициски структури.

За да се избере модел, може да се следат следниве прашања:

- Колкав е износот на потребните средства?
- Каков тип на проектот што се финансира?
- Каква е структурата на организацијата што го предлага проектот?

Модел	Најсоодветни за:
Донации	Паркови, поединечни настани или активности. Проекти каде е потребна брза имплементација.
Награди	
Заеми	Проекти што вклучуваат подолгорочна инвестиција, како финансирање на енергетска ефикасност, реставрирање на објекти, финансирање на локален економски развој.
Граѓански удели	
Општински обврзници	Поголеми и долгорочни проекти од јавниот сектор како инфраструктурни проекти, надградба на постоечки капацитети.

Референци:

Закон за донации и спонзорства во јавни дејности <https://rcgo.mk/wp-content/uploads/2018/10/Zakon-za-donacii-i-za-sponzorstva-vo-javnite-dejnosti.pdf>

Закон за финансирање на локалната самоуправа 2004 <http://www.slvesnik.com.mk/Issues/365B8AC822EBB445825B68E555A9C523.pdf>

Закон за локална самоуправа 2002 <http://www.slvesnik.com.mk/Issues/365B8AC822EBB445825B68E555A9C523.pdf>

Закон за јавни набавки - Биро за јавни набавки <https://www.bjn.gov.mk/category/zakon-za-avni-nabavki/>

Закон за јавни претпријатија <http://www.slvesnik.com.mk/content/pdf/Zakon%20za%20javnite%20pretprijatija-redakciski-precisten.pdf>

Закон за концесии и јавно приватно партнерство https://www.economy.gov.mk/Upload/Editor_Upload/JPP/Precisten%20tekst%20na%20Zakon%20za%20koncesii%20i%20JPP%20-noemvri%202017godina.pdf

Прирачник за издавање на општински обврзници - патоказ за единиците на локална самоуправа 2022 Комисија за хартии од вредност <https://www.sec.gov.mk/media/files/2022/priracnik%20MK.pdf>

Регистар на ЈПП - Министерство за економија <https://www.economy.gov.mk/ns-newsarticle-javno-privatno-partnerstvo-4.nspix>

Civic Crowdfunding - A guidebook for local authorities - Future cities 2017 - Catapult, London https://about.spacehive.com/wp-content/uploads/2017/03/Civic-Crowdfunding_A-Guide-for-Local-Authorities.pdf

CF4EE - Crowdfunding for Energy Efficiency Can Debt or Equity Crowdfunding contribute to scaling up Energy Efficiency in Developing Countries? 2016 GiZ <https://userstcp.org/wp-content/uploads/2019/11/2016-10-28-CF4EE-Feasibility-Study-final.pdf>

Citizenry Platform https://citizenenergy.eu/how_it_works

Crowdfunding Sudtyrol <https://thecrowdspace.com/platform/crowdfunding-sud-tirol-alto-adige/>

Goteo <https://en.goteo.org/>

Our Manchester - The Manchester Strategy https://www.manchester.gov.uk/downloads/download/6426/the_manchester_strategy

THE RISE OF FUTURE FINANCE The UK Alternative Finance Benchmarking Report. December 2013. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2013-uk-alternative-finance-benchmarking-report.pdf>

Sociaal-Cultureel Werk – VGC <https://www.facebook.com/sociaalcultureelwerk-brussel/>

