

2. Policy Analysis, Lobbying for sustainable energy, Involvement of stakeholders, Roadmapping, Fundraising / Анализ на политиките, лобирание за устойчива енергия, участие на заинтересованите страни, пътна карта, набиране на средства – Georgi Stefanov WWF Bulgaria

- Mitigation of the effects of climate change. Challenges ahead of the Bulgarian Municipalities and Regions / Сметчане последиците от климатичните промени / Предизвикателствата пред българските общини и региони.
- Focusing on sustainable energy development, an essential part of the transition to a low-carbon economy / Фокусирането към устойчиво енергийно развитие, съществена част от прехода към нисковъглеродна икономика.
- Involving and motivating all stakeholders. Communications and working with local people / Въвличане и мотивиране на всички заинтересовани страни. Комуникации и работа с местните хора.
- Preparing an Energy Profile. Vision, Roadmap, Action Plan / Изготвяне на енергиен профил. Визия, пътна карта, план за действие.
- Fundraising and project writing for municipal or regional structures and organizations, including NGOs, in the field of "Climate and Energy" / Фондонабиране и писане на проекти за общински или регионални структури и организации, включително НПО, в областта на „климат и енергия“.
- Successful practices in the preparation of project documentation for project financing / Успешни практики при подготовка на проектна документация за финансиране на проекти.

Link to the presentations / Линк към презентациите: <https://drive.google.com/open?id=18WTNGwlqQ-Hlp01BpVAbG8w8jKW9K18I>

Панел 2050

**МРЕЖАТА ЦИМУЕ - Централна и Източноевропейска мрежа
за устойчива енергия**

ОБУЧЕНИЕ НЕСЕБЪР 17.05.2018 г.



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 696173. Disclaimer: The sole responsibility for the content of this material lies with the authors. It does not necessarily represent the views of the European Union, and neither EASME nor the European Commission are responsible for any use of this material.



Партньорство по проекта

- Tartu Regional Energy Agency (**Естония**)
- University of Tartu (**Естония**)
- University of Life Sciences (**Естония**)
- Vidzeme Planning Region (**Латвия**)
- IAERPA (**Литва**)
- Mazowia Energy Agency (**Полша**)
- AgEnDa (**Чехия**)
- ConPlusUltra (**Австрия**)
- WWF (**Унгария**)
- Local Energy Agency Spodnje Podravje (**Словения**)
- Local Energy Agency of Bucharest (**Румъния**)
- WWF (**България**)
- Balkan Development Solutions (**Македония**)



Цел 1

- Да се идентифицират и подкрепят местни лидери (пионер) за енергийна трансформация, които да водят процесите по прилагане на местни енергийни планове, популяризирайки концепцията за местни мрежи за дългосрочна енергийна трансформация.

Цел 2

- Да се създадат местни мрежи от заинтересовани страни, които да развиват и широко да разпространяват визията за нисковъглеродни общности до 2050.

Цел 3

- Да се създадат нови широкообхватни местни стратегии за устойчива енергия.

Цел 4

- Да се повиши капацитета на заинтересованите страни и новатори по места.

Цел 5

- Да се укрепи и мултиплицира концепцията за местни мрежи, фокусирайки се върху местни общности, регионални, национални и европейски институции.

Ключовата роля на FORERUNNERS = пионер, предшественик, предвестник, новатор (*лице, физически или юридически субект, което предхожда идването или развитието на някого или на нещо друго, или на политики, които следва да се случат*)

Пионерите са организации или лица, които водят трансформацията на местния енергиен и икономически сектор към по-устойчив такъв. Те са първата вълна от участници, които прилагат и насърчават устойчиви практики, които ще бъдат често срещани в бъдеще, докато днес са необичайни и иновативни. В идеалният свят устойчивите практики биха победили неустойчивата икономика.

Този процес обаче може да се случи само, ако има достатъчно пионери, които да го подкрепят. Наличието на пионери е необходимо за постигането на целите устойчиво нисковъглеродно развитие, което ги прави изключително ценни. Те са действащите субекти, които другите ще започнат да следват, освен това те биват последвани и подкрепени и от други местни участници, за да станат активни всички заинтересовани страни и по-късно да отключат потенциала си като пионери.

От местните участници се предполага включване в разработването на политики, за да бъдат считани за заинтересовани страни. За да станат пионери, е необходима още по-активна позиция. За да успее енергийния преход, организациите и отделните личности трябва да бъдат активни в процеса на изготвяне на регионални и национални политики, като поемат инициатива при оформяне на развитието на секторите на устойчивата енергия и транспорт.

Местни участници, заинтересовани страни, пионери

Мрежата от пионери на локално ниво помага за засилването на бъдещото сътрудничество вътре и извън региона. В региони с по-развита демокрацията се наблюдава тенденция да имат повече активни пионери (напр. Швеция, Дания и Естония) и обратното,

подходящите процеси на участие позволяват активните членове на общността да допринасят за устойчивото разработване на политики. Ефективната работа в мрежа не бива да се пренебрегва, тъй като тя може да предложи нови творчески решения за предизвикателствата на местния енергиен сектор, но също така да бъде източник на знания и поток от инвестиции. Успешното сътрудничество в региона може да помогне за постигането на целите на енергийния преход и да се избегнат неразумни разходи или лоши инвестиции (скъпи грешки).

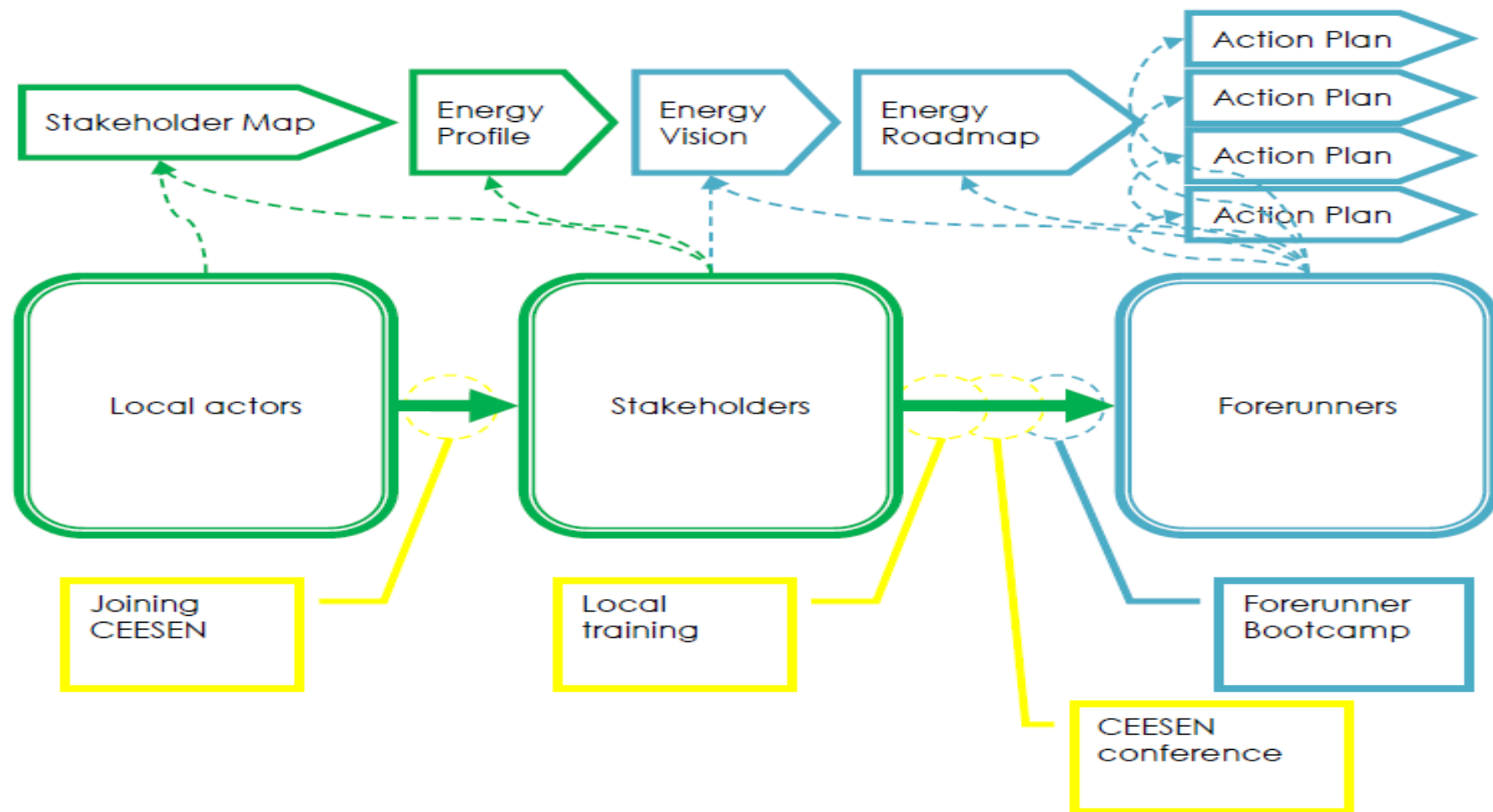
Разработването на мрежи и изграждането на сътрудничество ще бъде от полза, тъй като ще открие нови възможности пред местния енергиен сектор да бъде по-устойчив на променящите се условия, особено когато функционира на международния пазар. То също така може да донесе нов опит и знания в процеса на енергийно управление. **И накрая, но не на последно място, добре развитото местно сътрудничество помага да се легитимират и да се стартират нови местни енергийни политики, тъй като той съчетава взаимните интереси от различни нива и така въвлечените заинтересованите страни ще бъдат по-готови да прилагат конкретни мерки.**

Моделите за сътрудничество могат да се основават на институционалното сътрудничество (т.е. доставчик на услуги за обществен транспорт, който си сътрудничи със съоръжение за управление на отпадъците за изграждане на автобусна мрежа на биогаз), но също така може да бъде резултат от сътрудничащи си граждани (като частни членове на енергийна кооперация).

Доброволното сътрудничество на индивидуални лица, частни и публични организации (неформално сътрудничество) е в основата на местни инициативи за устойчивост като "Transition Cities". Допълнителна стойност може да бъде генерирана от трансрегионално или международно сътрудничество на пионери, които могат да споделят своите идеи и вдъхновение сред общностите.

Институционалното сътрудничество ще помогне да се координират инвестициите и да се разработят целенасочени области на експертиза. Един от примерите за добре развито институционално сътрудничество е клъстър от предприятия с общ аспект (енергетика, IT, производство на материали и т.н.) по веригата за стойността на продукта.

Проект Панел 2050 на кратко



Partnership for New Energy Leadership 2050 (Panel 2050)

www.ceesen.org



Мрежата ЦИМУЕ е платформа за сътрудничество между местни заинтересовани страни за:

- **Създаване на партньорства**
- **Изграждане на капацитет и провеждане на общи инициативи**
- **Сътрудничество в процеса на създаване на местни енергийни визии, стратегии и планове за действие за преход към нисковъглеродни общности до 2050г.**



СТАНЕТЕ ЧАСТ ОТ НИСКОВЪГЛЕРОДНАТА ОБЩНОСТ В ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

[Присъединете се днес](#)[Научете за Панел 2050](#)

www.ceesen.org/bg





Новини

Обучения

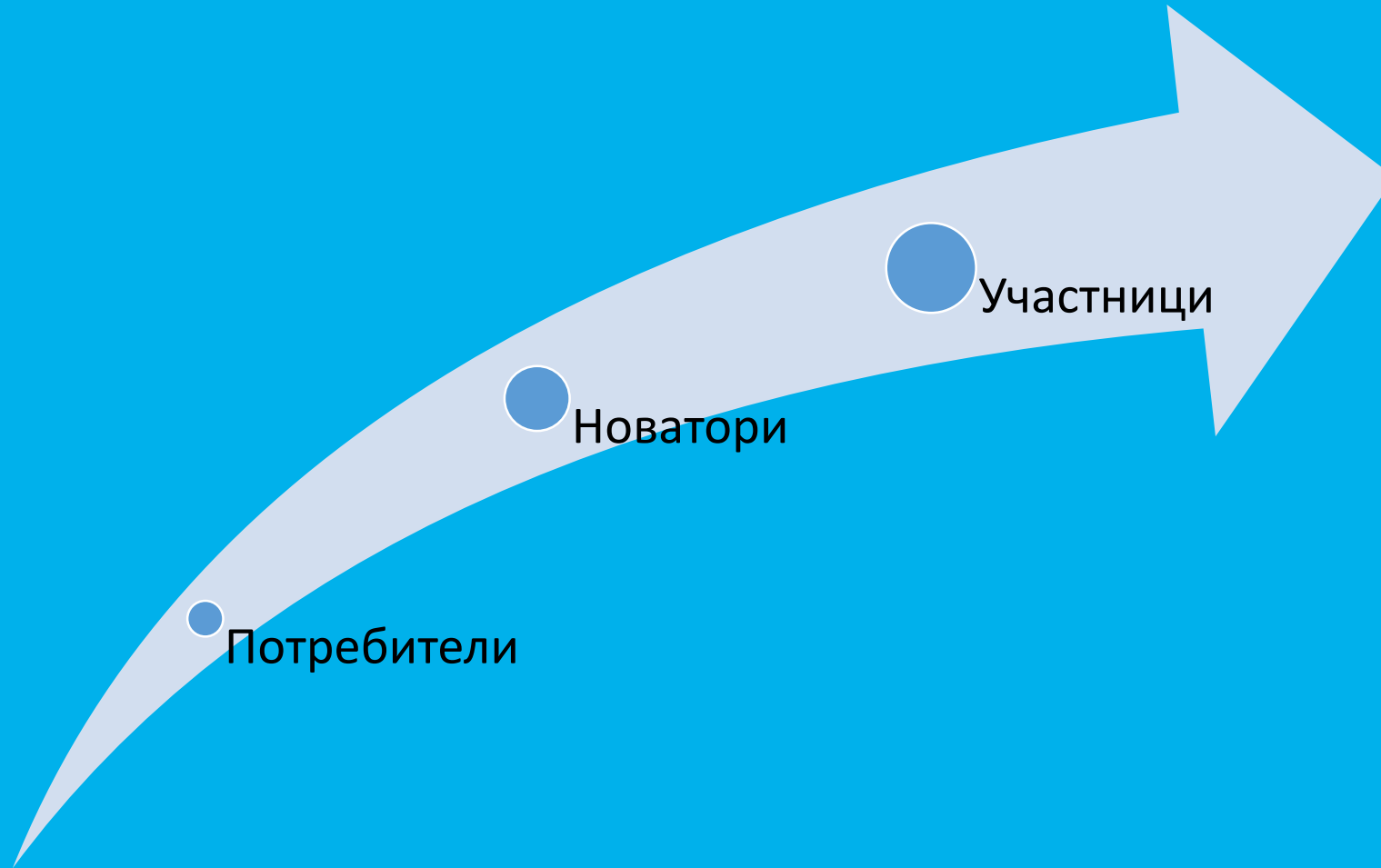
Проекти

Документи

Информация за членовете

Проект Панел 2050

Трансформацията



2. ВЪВЛИЧАНЕ И МОТИВИРАНЕ НА ВСИЧКИ ЗАИНТЕРЕСОВАНИ СТРАНИ. КОМУНИКАЦИИ И РАБОТА С МЕСТНИТЕ ХОРА

D2.1 Written curriculum and training materials in 12 languages

Table of Contents

1	Glossary	2
2	Executive summary	6
3	Capacity building for Energy Advocacy in PANEL 2050	8
4	Forerunner Conceptual Framework	11
5	Content of Training	19
6	Selecting Stakeholder Engagement Persons (SEPs)/Trainers	31
7	Training Logistics	34
7.1	Train the Trainers (TtT)	36
7.2	Local Training and Capacity Building of Stakeholders	38
8	Identifying Forerunners	42
8.1	Forerunners Bootcamp	43
8.2	International Workshops	44
9	Indicators	455
10	Background Literature	477
	Appendix 1: Train the Trainer Schedule and Trainers	50
	Appendix 2: Engagement Profiles	53



Advocating for Sustainable Energy in Central and Eastern Europe

- Да ги включим в процесите на енергийно планиране, които предстоят
- Да се идентифицират пионерите, които могат да помогнат при воденето на тези процеси
- Пионерът е активен, потенциално влиятелен човек или организация, които могат да стимулират промяна

- Кои са най-полезните методи за идентифициране и анализ на заинтересованите страни?
- Кои са най-добрите методи за достигане до заинтересованите страни? И как да се определи кои от тях биха били добри пионери?
- От какви умения или обучение се нуждаят “пионерите”?
- От какви умения или обучение Вие се нуждаете?

Има три "нива" на обществото, които влияят върху енергийния преход:

- „Картината" от общи ценности и нагласи, които влияят на мисленето и поведението
- Системите „текущ режим - BAU", които се въвеждат (или се развиват), за да запазят статуквото
- "Нишата" иновативни примери за "общности", които демонстрират алтернативни начини за живеене

- Устойчивите режими имат множество връзки между разнообразните участници, които взаимодействат формално и неформално, за да запазят системата.
- Разработени са сложни технологични инфраструктури около добива на изкопаеми горива и разпределянето им по сравнително ефикасен и евтин начин на крайните потребители.
- Мрежи от участници с интереси от запазването на режима (т.е. петролни компании, дистрибутори и дори крайни потребители) активно се стремят да го поддържат.
- Фирмите и лицата, работещи под този режим, вземат решения въз основа на такива фактори като парите (например "къде да получат по-евтин бензин за своите автомобили" или "кои видове отоплителни системи мога да продам, за да получа повече печалба")
- Разглеждането на алтернативите е рисковано и може да навреди на конкурентоспособността на пазара

Този режим може да бъде нарушен само ако се обърне внимание на техническите и социалните елементи:

- Възникнат техническите нововъведения (т.е. по-добри, ефективни и евтини слънчеви панели)
- Правен/политически натиск (т.е. регламенти на ЕС, като целите за 2030г и 2050г.)
- Радикални промени в икономиката на текущи „режим“, т.е. статукво.
- Повишаване на осведомеността сред широката общественост, която може да приложи социален натиск и да представи алтернативни визии за промяна.
- Действия като бойкоти от потребителите, протести и лобиране.

- Към този момент действат отделни лица и организации, като секторите на зелената енергия, транспорта или жилищния сектор.
- Нетрадиционни, предприемчиви и по-рискови технологии и практики могат да бъдат разработени чрез индивидуални проекти.
- За да се осъществи преход, трябва да се появи ниша, която да стане достатъчно мощна, за да се противопостави и в крайна сметка да свали доминиращите системи т.е. режима. Това се случва по 3 начина:
 - репликация на проекти в рамките на нишата, което води до съвкупност от промени чрез много малки инициативи (т.е. “Transition Towns”, който се разпространи от 1 място в Обединеното кралство до 386 места в световен мащаб само за 5 години)
 - растеж на конкретни проекти или движения, тъй като те привличат повече участници
 - превръщане на нишови идеи в комерсиални такива чрез маркетинг и подобни методи

Пионерите често идват от тези групи. Те трябва да могат да идентифицират тези ниши, за да служат като пример на другите.

То е разработено, за да насочва усилията за насърчаване на репликацията и растежа на нишите. По-специално са важни 3 действия:

- Управление на очакванията: как нишите се представят пред външни аудитории и дали оправдават очакванията за производителност и ефективност
- Изграждане на социални мрежи: съставени от много различни заинтересовани страни, които могат да използват ресурси от своите организации, за да подкрепят растежа на нишата
- Насърчаване на обучението: допринасяне за ежедневни познания / опит и "учене от 2-ри порядък", където хората оспорват допусканията и ограниченията на режимите

- Събиране на отзиви
- Оценяване на резултатите (спрямо целите) и процеса
- Ревизия на стратегията



- Идентифициране и анализ на съответните заинтересовани страни
- Анализирание на проблеми
- Създаване на работен план и цели

- Прилагане
- Проследяване на напредъка

- Оценка на нуждите от ресурси и обучение
- Разработване на комуникационни методи и материали

Цели на ангажирането с заинтересовани страни

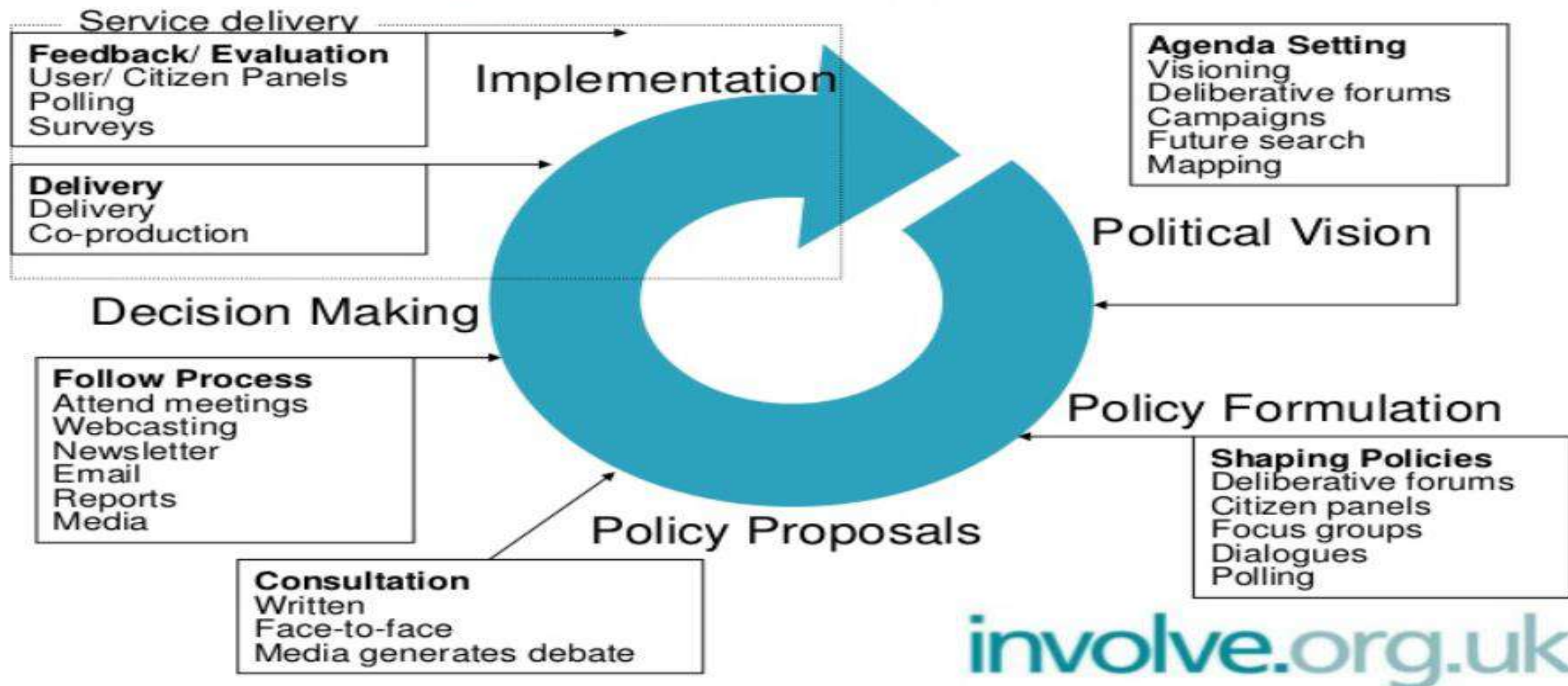
Кой?	Заинтересовани страни	Кои са заинтересованите страни?
Как?	Ниво на ангажиране	Какво ниво на ангажиране е необходимо? напр. консултация, сътрудничество, мотивиране?
	Предложен метод за ангажиране	Какъв метод за ангажиране ще използвате? напр. семинар, форум, ?
	Точен момент	Какви са времевите проблеми или изисквания?
	Ресурси	Какви ресурси ще използвате за извършването на процеса по ангажиране?
	Отговорност	Кой е отговорен за процеса по ангажиране?
	Ключови послания за комуникация	Кои са те?
Защо?	Управление на рискът	Какви са рисковете свързани с ангажирането?

- За идентифициране на заинтересованите страни
- За разграничаване и категоризиране на заинтересованите страни
- За приоритизиране на заинтересованите страни
- За ангажиране на заинтересованите страни?
- За разследване на взаимоотношенията между заинтересованите страни (т.е. анализ, нпр. на социалните мрежи)

- По сектор?
- По цел?
- По роля?
- По нашата обща цел?
- По интерес?
- По власт?
- По подкрепа / опозиция?

Методи на ангажиране в политическия цикъл са сходни

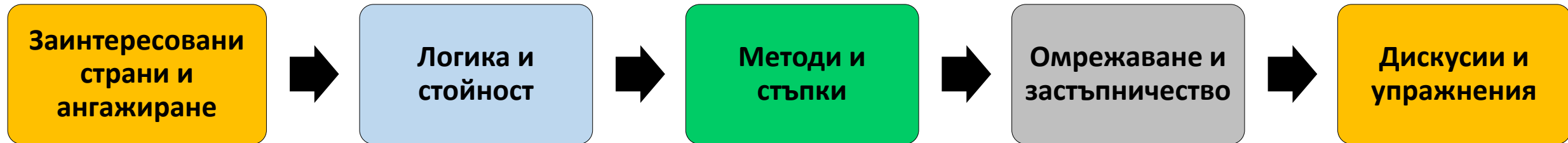
Use different types of engagement for different types of decision



- **Подкрепят ли ни или са опозиция? Защо?**
 - Защото те не мислят, че ги засяга (неутрално)
 - Защото мислят, че им е от полза?
 - Защото мислят, че им вреди?
- **Влиятелни ли са? Ако да, как?**
 - Имат ли политическа власт?
 - Имат ли пари?
 - Уважавани ли са?
 - Могат ли да повлияят на много или ключови хора?
- **Каква роля могат да играят?**
 - Те имат достъп до технически познания, които са полезни при вземането на решения
 - Те могат да помогнат да разпространите нашето послание
 - Те могат да помогнат с набирането на други партньори
 - Те могат да помогнат да получим ресурси
- **Как са свързани с целевите за нас сектори?**
- **Колко искаме да си взаимодействаме с тях? Колко искат те?**

Оценка на ангажирането

	Търсено знание	Методи за оценка	От кого? Кога?
Процес на планиране	• Какво можеше да се подобри или направи по различен начин? • Забравили ли сме ключови заинтересовани страни? • Представителни ли бяха групите заинтересовани страни?	Пример: • Интервюта • Наблюдения и отражения • Онлайн проучвания • Форми за обратна връзка • Фокус групи • Събиране на количествени данни	Партньорите в процеса се срещат, за да споделят наблюденията си относно процеса на ангажиране.
Ангажиране	• Кои методи (не) сработиха добре? • Имаше ли достатъчно време и ресурси? • Бяха ли точната бройка заинтересовани страни включени? • Достатъчен ли беше броят и видовете на включените заинтересовани страни?		Интервюта на четири очи с избрани заинтересовани страни 2 седмици след ангажирането.
Ползи / Резултати	• Какво се промени по отношение на политическите и проектни намерения? • Как се промени връзката със заинтересованата страна? • Каква е вероятността от бъдеща връзка с тази заинтересована страна?		Заинтересованите страни се питат за попълване на формуляри за обратна връзка



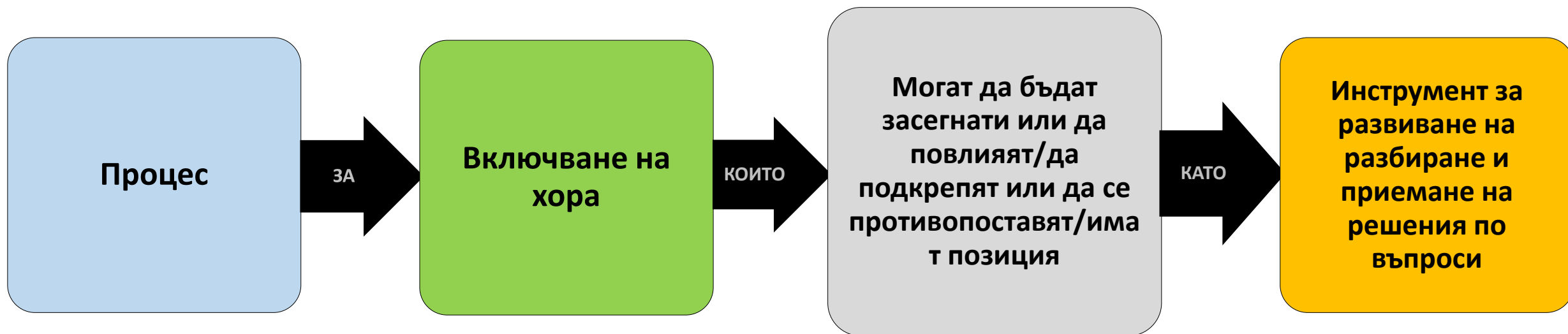
- Директна целева група
- Непряка целева група
- Заинтересовани страни
- Партньори, съюзници
- Влиятелни страни
- Противници

- Директна целева група
- Непряка целева група
- **Заинтересовани страни:** Лице, група или организация, които имат интерес в, или искане към организация / мрежа, могат да повлияят или да бъдат засегнати от действията, целите и политиките на организацията, напр. държавни служители, политици, финансиращи организации, предприятия, организации на гражданското общество, синдикати, търговски и промишлени организации и финансови институции
- Партньори, съюзници
- Влиятелни страни
- Противници

- Без значение как се обръщате към всяка група - уверете се, че всички разбирате за какво говорите.
- Заинтересован е някой, който има влияние върху и / или може да бъде засегнат от това, което правим, положително или отрицателно.

- Защо да ангажираме заинтересованите страни?
- Какво представлява ангажирането на заинтересовани страни?

1. Постигане на очаквани резултати
2. Заедно знаем и можем да направим повече с по-голямо и по-широко влияние
3. Да разберем кои са най-важните въпроси за подобряване на процеса на вземане на решения и отчетност



- Ангажиране означава, че заинтересованите страни трябва да имат възможност да влият върху процеса на вземане на решения, *докато комуникационните процеси се стремят да предадат послание или да окажат влияние върху групите, за да се съгласят с вече направено решение.*
- Ангажиране не означава, че всички ще бъдат щастливи и трябва да се има предвид през цялото време.

- Кои са Вашите заинтересовани страни?
- Кои са важните? Кои са подходящи?

1. Знаете кои са те.
2. Идентифицирате къде са, във вашата група или извън нея.
3. Определите кои са влиятелни, уместни и заинтересовани.
4. Определите за какво имат нужда от вас и за какво вие от тях, за да придвижите работата си напред.
5. Ангажирате се със заинтересованите страни подобаващо.
6. Преглеждате редовно идентификацията на заинтересованите си страни.

- 1. Сегментиране:** по интерес, авторитет, очаквания, география и др.
- 2. Наблюдавайте ги:** медии, обществени събития, мнения и др.
- 3. Попитайте ги:** срещи, фокусни групи, интервюта, въпросници и др.
- 4. Обобщете какво сте намислили и направете план. Споделете го!**

- Анализът на заинтересованите страни отчита техните отношения с проблема и институцията: власт и интерес
- Анализът на заинтересованите страни е полезен за планиране на ангажиране и комуникацията. Основният въпрос е: От колко ресурси имам нужда за да ангажирам и да мобилизирам различни заинтересовани страни?
- Активни и пасивни участници.
- Ангажирането на заинтересованите страни не е еднократна дейност.

- Посочете нивата на ангажираност с заинтересовани страни
- Има ли разлика между ангажираност на заинтересовани страни и мобилизацията им?



**+ влияние, -
интерес:
консультация
поддържайте
ги доволни**

**+ влияние, +
интерес:
участие,
партньорство
управлявайте
отблизо**

**- влияние, -
интерес:
мониторинг**

**- влияние, +
интерес:
информация
(активна,
пасивна)
подкрепа**

- Нивото на ангажираност и подходът трябва да са подходящи за всяка група заинтересовани страни и очакваните резултати.
- Уверете се, че планът ви не разчита прекалено много на активна или пасивна комуникация.
- Проверете, дали не отделяте твърде много време на по-малко влиятелни заинтересовани страни.
- Направете план да накарате по-влиятелните да се интересуват.
- **Ангажиране означава да получите тяхната подкрепата и / или действия; мобилизация е да ги накарате да се задвижат, да действат.**

Действие 5 Планиране на включването на заинтересованите страни – подготвяне на план



- Намерете ОБЩОТО, изберете обединяващ проблем.
- Разбирайте и зачитайте личния интерес на всеки заинтересован.
- Планирайте заедно от самото начало.
- Стартирайте с малко и надграждайте постепенно.
- Останете гъвкави, не очаквайте всичко да върви точно както е планирано и не очаквайте да можете да продължите да работите точно както сте го правили до сега.
- Продължавайте да поддържате взаимоотношенията, необходими са ежедневни усилия.
- Бъдете стратегически настроени (изслушайте и оценявайте)
- Съгласете се, върху това какво може да бъде договорено!

- Обещаваме да направите всички щастливи
- Личностите си съвпадат
- Няма конкуренция между партньорите
- Информация и опит
- Ресурси, особено на етапа на вземане на решения
- Любовта към промяната
- Културно съвпадение между партньорите
- Съгласуваност и яснота относно ролите и отговорностите

1. Асоциации
2. Съюзи
3. Коалиции
4. Мрежи: общи интереси, взаимозависимост на ресурси (знания, пари, контакти с опит) и дългосрочни

Застъпничество е важно за успешното въвличане на заинтересованите страни



- Застъпничеството е активната подкрепа на идея или кауза, изразена чрез стратегии и методи, които влияят върху мненията и решенията на хората и организацията.
- Застъпничеството има за цел мобилизиране на съюзниците ви, на обществото и на онези, които имат правомощия да предприемат действия и които ще подкрепят дадена идея или кауза. Това може да се постигне чрез различни действия за убеждаване и комуникации - напр. публично образование, медии, правна помощ и др.
- Всяко ефективно застъпничество изисква силна комуникационна стратегия, познаване на вашата общност и силни взаимоотношения с лидерите на общността и други застъпници, местни, национални и международни.



Целта на застъпничеството е да:



- Образоваме себе си и другите за въпрос или проблем, който трябва да бъде **решен**.
- Промяна на нагласите: обръщане внимание на конкретни погрешни схващания за даден проблем, **включително и това, че е нерешим**.
- Повлияване на вземащите решения, така че новите им закони и промените в съществуващите **да отразяват по-голяма информираност по въпросите, които повдигате**.
- Подкрепяне защитниците на правната и социалната промяна, които се борят за **нови закони и прилагат съществуващите такива, които се отнасят до нашите притеснения**.
- Обръщане към политиците, така че в **дневния им ред да се включат въпросите ни**.
- Повлияване на медиите, така че **да обръщат повече внимание на притесненията ни**.
- Натиск на държавни служители за прилагане на закони и политики, **които се отнасят до притесненията ни**.
- Развиване на коалиции и мрежи, за **съвместна работа и постигане на общи цели**.



Легитимност – *Откъде идва легитимността на моята организация?*

Достоверност - *Как моята организация изгражда доверие?*

**Четири основни
понятия за
застъпничество**

Отчетност - *организацията ми изпълнява ли обещанията си*

Сила – *От къде произтича силата на организацията ми да променя нещата? Как използваме тази сила?*

Запомнете най-важното което ни е необходимо !



- Честност и прозрачност
- Вдъхновение и влияние
- Изграждане на общност
- Пионерско мислене
- Дългосрочно мислене
- Равен с равен, а не началник и подчинен
- Уважение към вътрешния процес на всяка група
- Приносът варира
- Пари и ресурси
- Ангажимент за приемственост
- Търпение и дипломация
- Време и упоритост
- Стратегически рискове
- Надежда и отпразнуване



1. Как да сформираме ясно послание? Модел SPS

- Ситуация (**S**ituation)
- Проблем (**P**roblem)
- Решение (**S**olution)

S: Понастоящем пепелта от петрол в Естония се събира и натрупва без целенасочено използване.

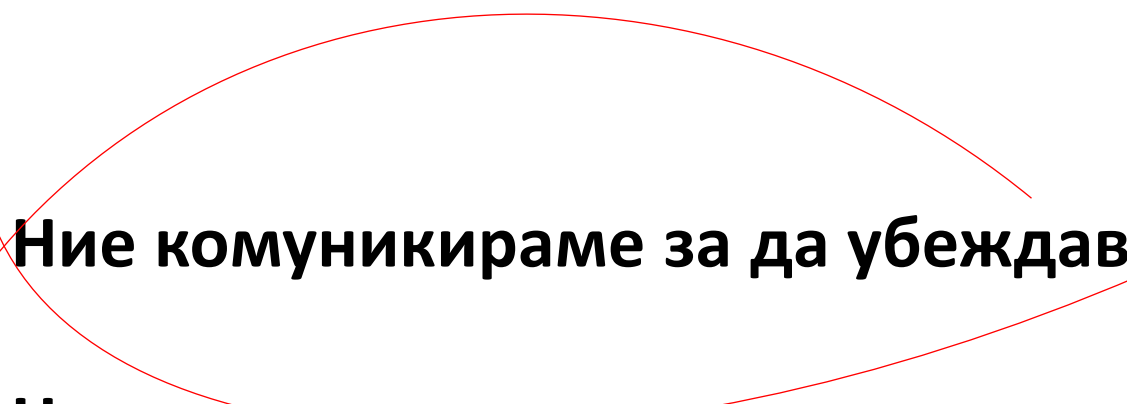
P: Съхранявана по този начин, пепелта представлява опасност за подземните води и околната среда.

S: Учени и изследователи в университета в Тарту и Техническият университет в Талин са разработили технологии за устойчиво използване на пепел в инженерството, но финансирането на този вид научноизследователска и развойна дейност изисква стратегическо вземане на решения и финансиране от правителството.

- Ще ви направи организация/структура, на която може да се разчита – надеждност
- Ще ви направи желан партньор
- Ще ви направи да изглеждате влиятелни



Защо комуникираме?

- 
1. **Ние комуникираме за да убеждаваме**
 2. **Ние комуникираме, за да предадем информация**
 3. **Ние комуникираме за да търсим информация**
 4. **Ние комуникираме да изразяваме нашите емоции**



**Комуникацията трябва да е
целенасочена и добре планирана**

Мислете в кампании



1. Промяна на поведението
2. Законодателна промяна

Да продава

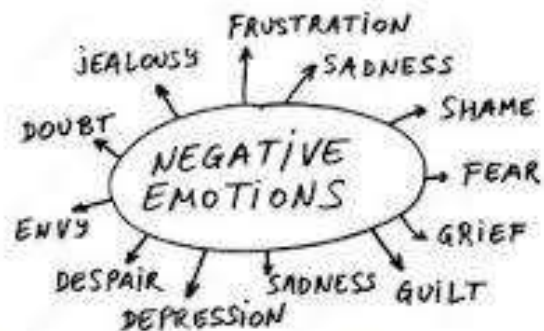
индивидуална промяна в поведението срещу законодателна такава



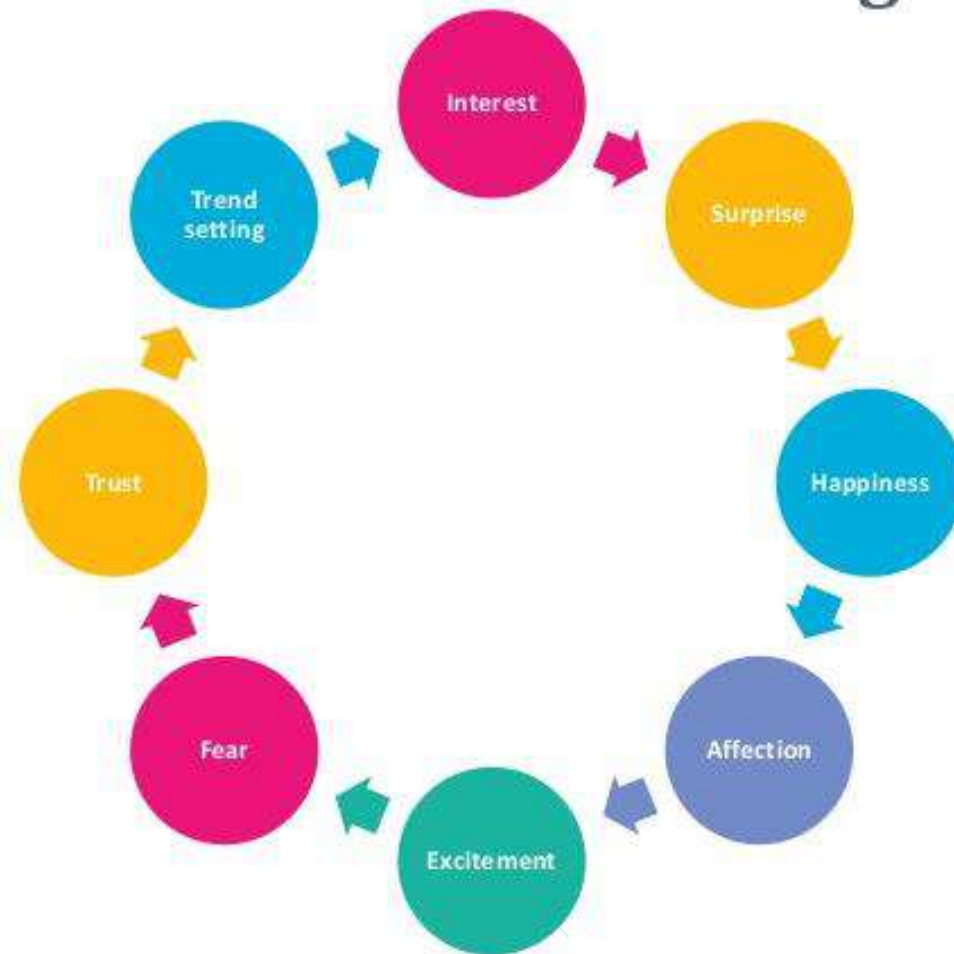
С емоции



Маркетинг

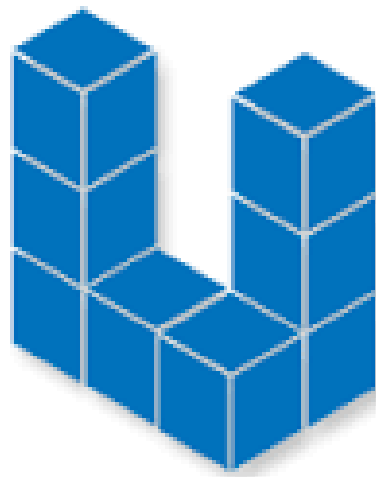


Some of the Emotions to Target



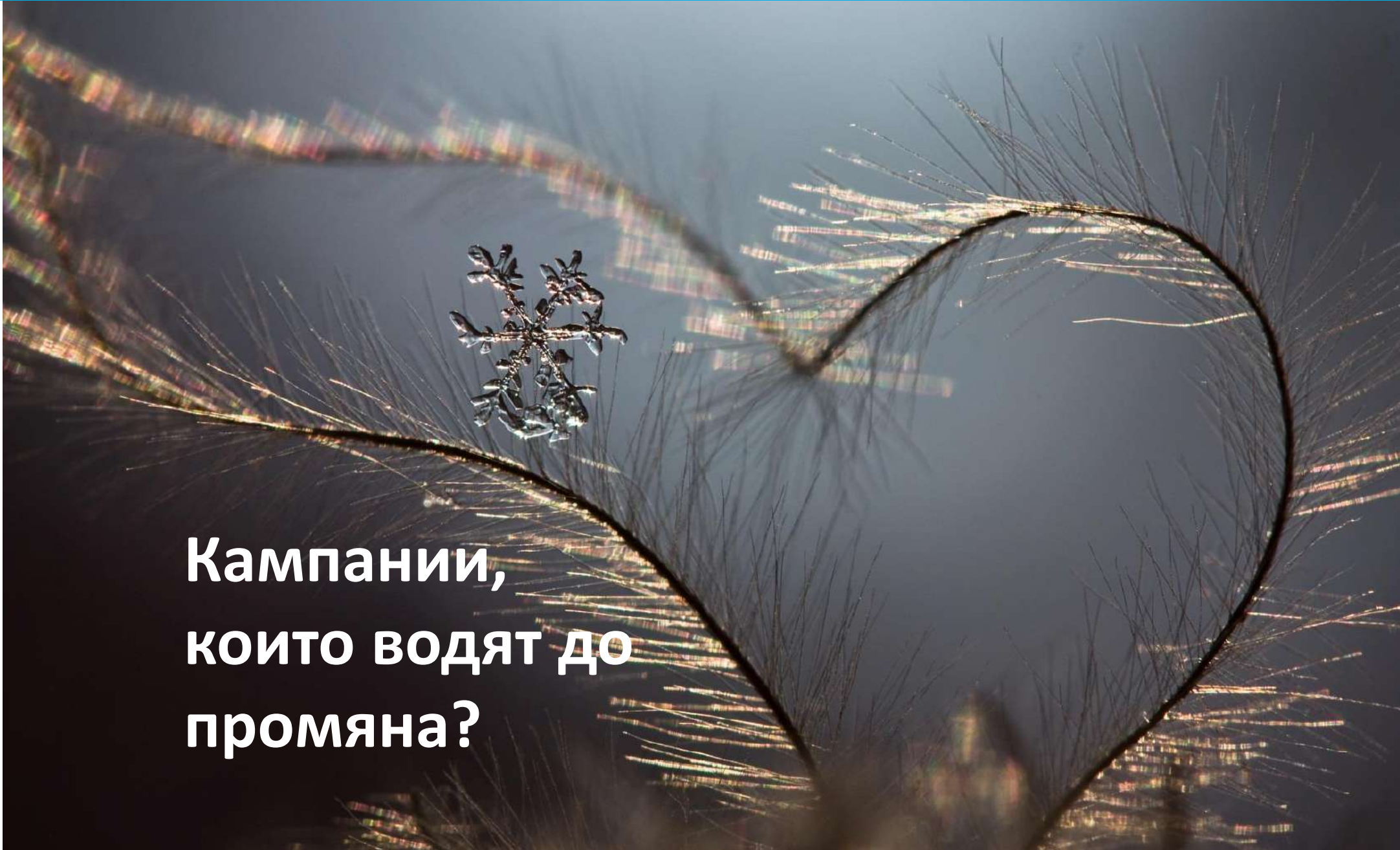
The content is not enough to sell

Създаване на търсене



*Установяване на желанието,
а не на нуждата!*





**Кампании,
които водят до
промяна?**

Защо е добре да водим кампании?



- Кампанията помага да се постигнат целите ни и да се ускори въздействието
- Кампанията е мястото, където политиката, устойчивото развитие, комуникациите и набирането на средства се обединяват
- Понякога променят организацията

Определение за кампания



Кампанията е опит да се постигнат положителни промени. **Тя** е комбинация от **стратегически** дейности. Кампанията трябва да е достатъчно голяма, за да **направи промяна**, но и достатъчно управляема, за да получи **измерими** краткосрочни резултати.

- Поставете целта и задачите си
- Планирайте правилно: теория за промяната
- Знайте кои са целевите групи
- Използвайте новаторски инструменти или комбинация от инструменти





Как да планираме?

Определяне на целта и задачите (пример)

Цел:

Създаване на активно гражданско общество за екологични действия

По-добро разпознаване на бранда на WWF

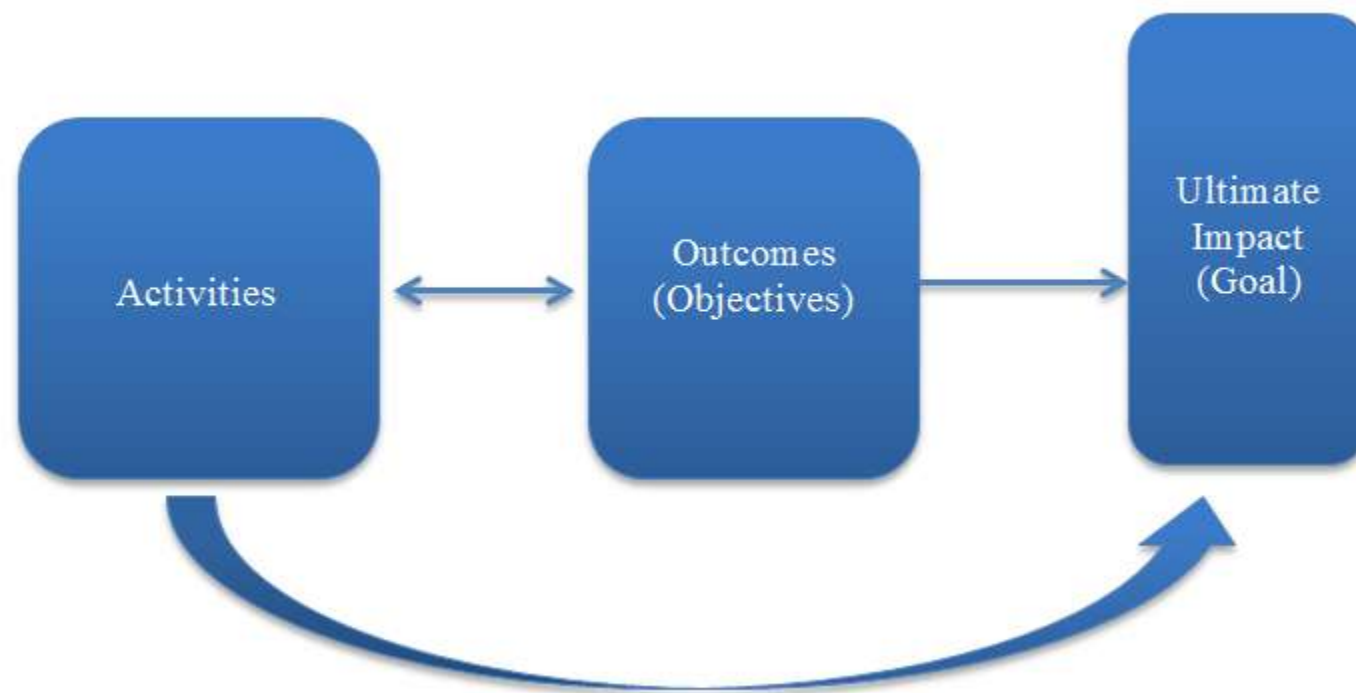
Задачи:

До 2019 г. 20% от населението в България между 25-49 годишна възраст да знае за съществуването на есетрите в р. Дунав

До 2020 г. Разпознаването на бранда на WWF да достигне 60% от населението

До 2021 г. 100 000 граждани са готови да предприемат действия за природата, околната среда и устойчивото развитие

Проектиране на теорията за промяна



Определете целевите групи

Много влиятелни	•	•	•
Средно влиятелни	•	•	•
Слабо влиятелни	•	•	•
	„Blocker“ Вероятно ще попречи на промяната	„Swinger“ Може да бъде убеден	„Champion“ Желаещ да подкрепя активно

Разказване на историята

Какво е релевантно за целевата група – а не какво вие искате да комуникират!

Целева група	Ключови послания	Призив за действие

Целева публика	Желан отговор	Пречки	Причини за ангажиране	Канали
Пионери	ПОМИСЛИ: CEESEN е водеща мрежа, тя е подкрепяща и е добре да бъдем част от нея, тъй като може да донесе ползи ПОЧУВСТВАЙ: дейностите на CEESEN са от съществено значение за бъдещата ми програма. НАПРАВИ: взимане на активно участие в дейностите по проекта (образование, конференции, платформа за обмен на знания) и разпространявайте думата за CEESEN	Риск от загуба на интерес по време на протичане на проекта	Пионерите ще бъдат шампионите, които правят промяната осезаема	Срещи лице в лице Поява в избрани медии CEESEN – платформа за споделяне на знания и конференции Лично управление на взаимоотношенията
Широка общественост	ПОМИСЛИ: енергийната устойчивост е важен въпрос, за който заинтересованите страни трябва ги е грижа. ПОЧУВСТВАЙ: можем да бъдем отговорни за разширяването на знанията и да бъдем разумни потребители НАПРАВИ: консумираме разумно, формираме съзнателно общество	Проектът е много технически, трудно е да се каже нещо на широката общественост.	Ангажирането на обществеността дава видимост и влияние на CEESEN, което е необходимо, когато искаме да повлияем на заинтересовани страни	Споделяне на резултатите от проекта по лесен и смилаем начин Социални медии

Тактики

Интегриран подход



Strategy	Tactics
Planning	Doing
Large Scale	Smaller Scale
Why	How
Difficult to Copy	Easy to Copy
Long Time Frame	Short Time Frame

1. Медиен микс – регионални медии
 2. Дигитални срещу традиционни
 3. Доклади, публикации и др.
 4. Инфографики
 5. Ангажиране на знаменитости
 6. Аудиовизуални
 7. Събития
 8. Петиции
- И много други...





Няма безплатни комуникационни дейности
НО!

Спечелени, притежавани и платени средства за комуникация

Притежавани

Спечелени

Платени

Бюлетин

Публикуване на
новина

Принтирани
реклами

Социални
медии

Ангажиране
на
репортери,
интервюта

Организиране
на медийно
пътуване

Онлайн
реклами

Спонсорирани
фейсбук
публикации

Уебсайт

Оптимизация
в търсещите
машини (SEO)
Google

Гугъл
реклами

Билбордове

План за действие с график

- **Важни събития**
- **Рискове**
- **Наблюдение и оценка**



1. Учене един от друг
2. Гъвкавост
3. Опростеност
4. Целите са всичко, което е от значение (теория на промяна)
5. Разберете вашата аудитория
6. Поемайте рисковете
7. Харчете за нужди, не за желания
8. Комбинируйте тактики (интегриран подход)
9. Проверка на реалността

- Не мислете прекалено дълго!
- Ясно вземане на решения, правилните хора за правилната позиция
- Уверете се, че основният екип разбира защо го правите
- Емоции!
- Вярвайте!
- Насладете се на начина, по който се стигадо промяната
- Забавлявайте се!

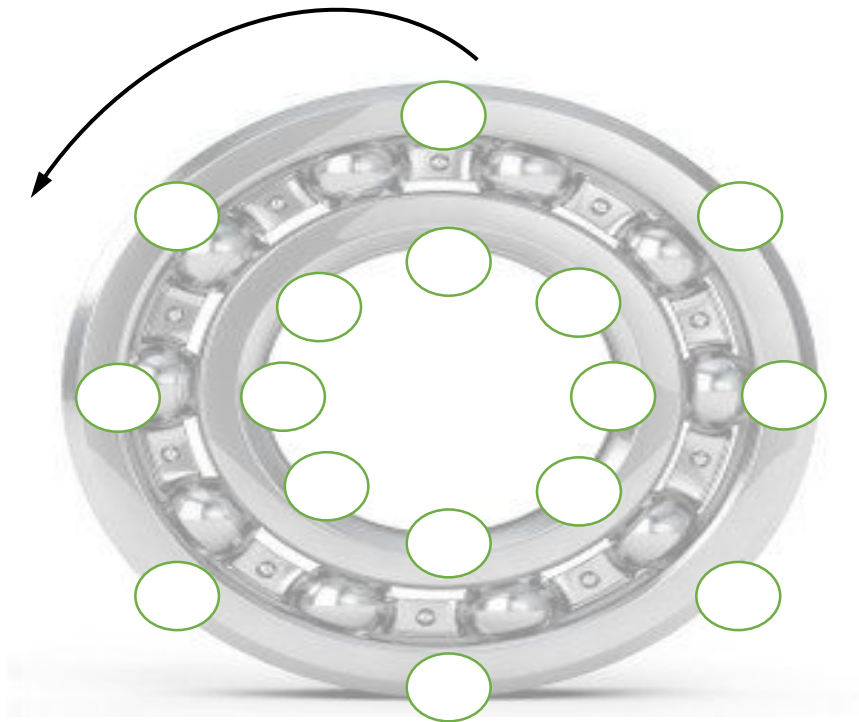
3. ИЗГОТВЯНЕ НА ЕНЕРГИЕН ПРОФИЛ. ВИЗИЯ, ПЪТНА КАРТА, ПЛАН ЗА ДЕЙСТВИЕ.

Определяне на участниците в енергийния сектор:

- + Публичните органи, отговорни за постигането на енергийните цели
- + Екологични неправителствени организации, които се борят за обществена осведоменост относно енергийните цели и предлагат амбициозни енергийни цели
- + Представители на частния сектор бореци се да останат конкурентоспособни с нарастващите екологични и енергийни ограничения
- + Производителите на енергия, конвенционалните централи и възобновяемите, както и оператори на енергийни мрежи
- + Граждани

„Смазване“ на машината чрез диалог и кратки срещи:

Добре работещата машина изпитва минимално триене...



Изпълнение на играта:

- + 5 категории, представляващи основни групи заинтересовани страни
- + 5 въпроса за обсъждане с променящите се партньори (3 минути дискусия на въпрос)

Регионални публични органи

- + Имат отговорността за постигане на приетите енергийни цели
- + Енергийно планиране и действия по изпълнение относно енергийната ефективност, дял на производството на възобновяема енергия и устойчива мобилност
- + Изпълняват различни задачи в зависимост от нивото на управление (от определянето на конкретни цели до изпълнението им)

Цел: да се съобразят с официалната задача да се повлияе на националния, регионалния, общинския енергиен баланс

Ограничения: има ограничени средства, но предизвикателството е да се предизвикат и включат частните инвестиции

Екологични НПО-та

- + Те са с различна големина и структура
- + Имат различни основни области в зависимост от фокуса на организацията (защита на екосистемите, анализ и наблюдение на екологичните данни, информиране на широката общественост)
- + Обръщат се директно към законодателите, а също и като активизират граждански групи да напървят същото

Цел: Да вземат нещата в собствените си ръце и да се инициират по-радикални промени, за да се премине към устойчив начин на живот.

Ограничения: Организациите произхождат от социални движения на ангажирани граждани. Често разчитат на доброволци и се борят с ограничени средства от променящите се източници

Частен сектор

- + В зависимост от големината и вида на бизнеса се влияе повече или по-малко от развитието на енергийния сектор
- + Значителен дял от общото потребление на енергия в повечето страни, следователно един от основните адресати за реализиране на проекти за устойчива енергия
- + Аргументацията може да бъде икономия на разходи, маркетингови причини, да станат за пример на конкретни сектори

Цел: Спазване на законовите и подзаконовите актове (минимални изисквания), постигане на икономии на разходи за енергия

Ограничения: Липсва ноу-хау за спестяване на потенциал и ограничени финансови ресурси.

Производители и дистрибутори на енергия

- + Съставът на микса от електроцентрали зависи в голяма степен от местната география и наличната инфраструктура
- + Либерализация на реорганизирани исторически структури на енергийния пазар
→ бившите монополи са подложени на натиск на пазара, за да предоставят конкурентни цени
- + Ниските цени на изкопаемите горива компрометират инвестициите в производствени съоръжения за възобновяема енергия
- + Ще бъдат внедрени нови предизвикателства в областта на интелигентните мрежи и съхранението на енергия

Цел: Печелят пари с производството на енергия / предоставяне на дистрибуторска мрежа

Ограничения: Историческата, предварително определена инфраструктура определя начина, по който работи производството и разпределението на енергия, интегрирането на ВЕИ в конвенционалната централизирана енергийна система ще бъде предизвикателство

Граждани

- + Голяма хетерогенна група с подгрупи, които се нуждаят от координирани усилия за комуникация
- + Малки индивидуални възможности за спестяване на единица / домакинство (по отношение на общото вътрешно потребление)
- + Значителен дял от общото потребление на енергия в повечето страни, следователно един от основните адресати за реализиране на проекти за устойчива енергия
- + Уязвими, чрез високи цени на енергията (енергийна бедност)

Цел: Свеждане до минимум на енергийните разходи, понякога лична ангажираност към устойчив начин на живот

Ограничения: Ограничена информираност и ноу-хау къде и как да се предприемат действия за спестяване на енергия

*„Енергийните показатели са важен инструмент за **анализиране на взаимодействията между икономическата и човешката дейност, потреблението на енергия и емисиите на въглероден диоксид (CO₂)**. Тези показатели посочват на политиците къде могат да се реализират икономии на енергия. В допълнение към предоставянето на информация за **тенденциите** в потреблението на енергия в миналото, показателите за енергийна ефективност могат да бъдат използвани и за подпомагане на **моделирането и прогнозирането на бъдещото търсене на енергия.**”*

- Предоставят важна информация за разбиране на минали тенденции
- Позволяват да се прогнозира бъдещо развитие
- Отправна точка за определяне на потенциални енергоспестявания и развитие на ВЕИ
- Възможност за определяне на законодателни цели и възможни сценарии за развитие
- **Зависи какво извличате от тях!**

Събирането на данни и разработването на показатели не трябва да се разглежда като самоцел, а по-скоро като начало за по-нататъшна употреба.

- Не събирайте статистически данни, просто за да трупате статистистика. Ограничете се до това, което е необходимо!
- Само това, което е необходимо и само толкова подробно, колкото е подходящо.
- Съдете надеждността на източниците си.
- Проверявайте за правдоподобността на данните.
- Правете предположения, но документирайте мисловния си процес!

Областните енергийни профили (REPs) ще ви дадат възможност да:

- Разберете как всеки засегнат сектор влияе върху потреблението на енергия
- Идентифициране на съответните сектори и определяне на елементите с най-голям потенциал за развитие на ЕЕ или ВЕИ
- Определите ключовите заинтересовани страни с въздействие и влияние върху общия енергиен баланс
- Да приоритизирате пътищата на развитие на политиките и да се определят спасителни сценарии в процеса на планиране
- Използване като основа за аргументиране със заинтересовани страни и законодатели
- Подходящ за бързо разбиране на агрегираните модели на потребление на енергия

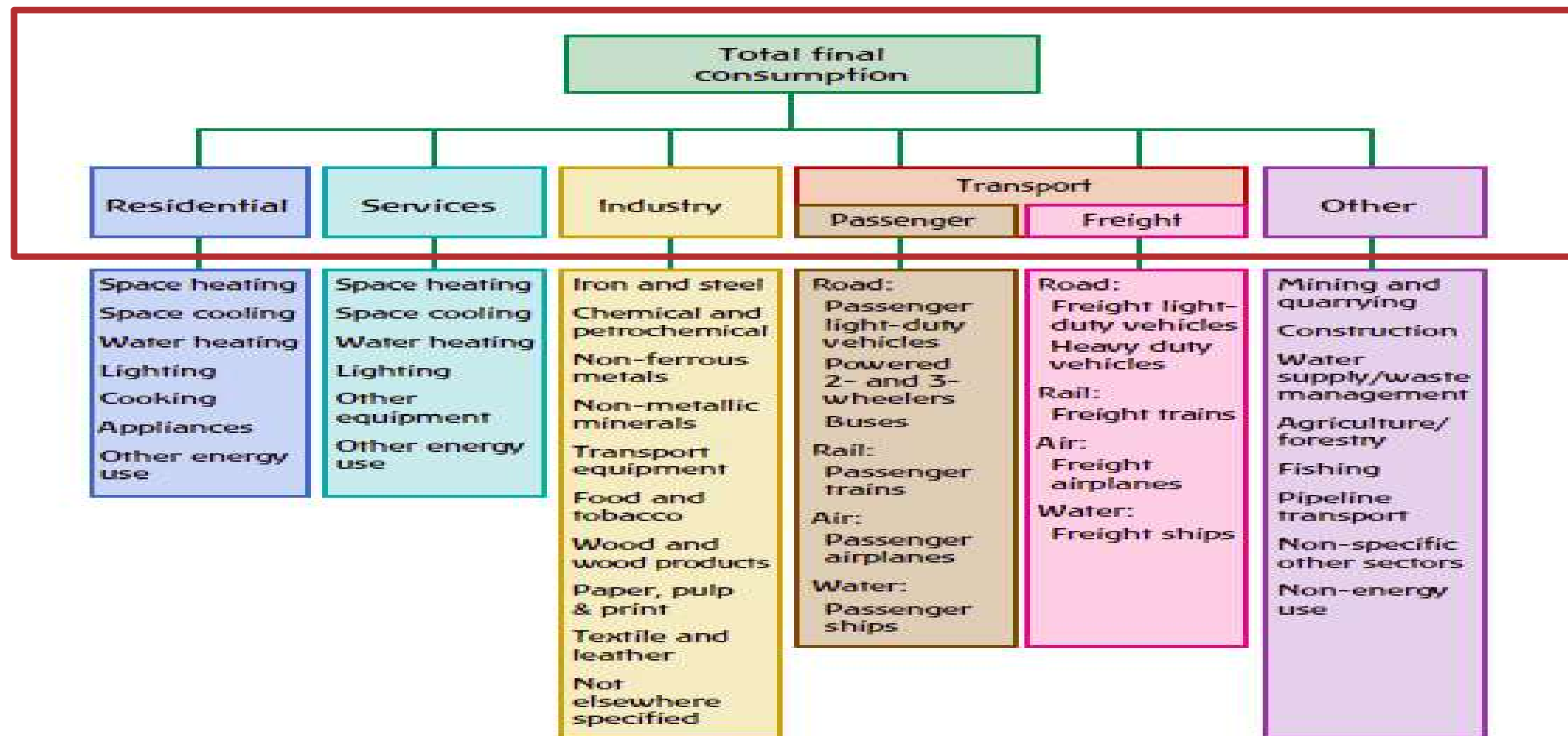
REPs дават общ преглед на:

- Информация за това какво в момента съществува и как работи: **състояние на производството и потреблението на енергия**
- Информация за това защо крайните потребители използват енергията по начина, по който го правят: **движещите сили на търсенето на енергия**
- Информация за законодателни възможности и потенциално въздействие: **отзивът, който политиките трябва да предизвикат**

Въпроси, които да си зададете:

- **Има ли налична областна статистика?**
От коя година е? Кои сектори покрива? → използвайте я
- **Какви са източниците ни?**
Използвайте данни от различни административни източници и проучвания
- **Как да получа областни данни, ако няма налична статистика?**
Подход отгоре надолу: използвайте националните статистически данни, като ги разбиете ниво област
- Подход отдолу нагоре: отидете на терен и съберете данни по сектори

Колко подробности са необходими?

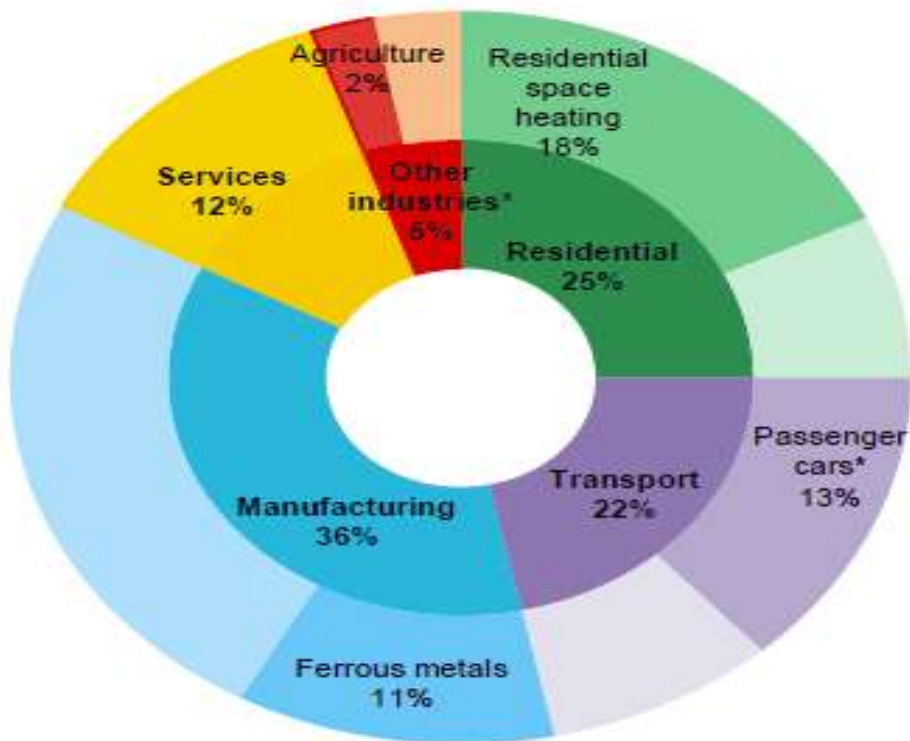


Колко подробности са необходими?

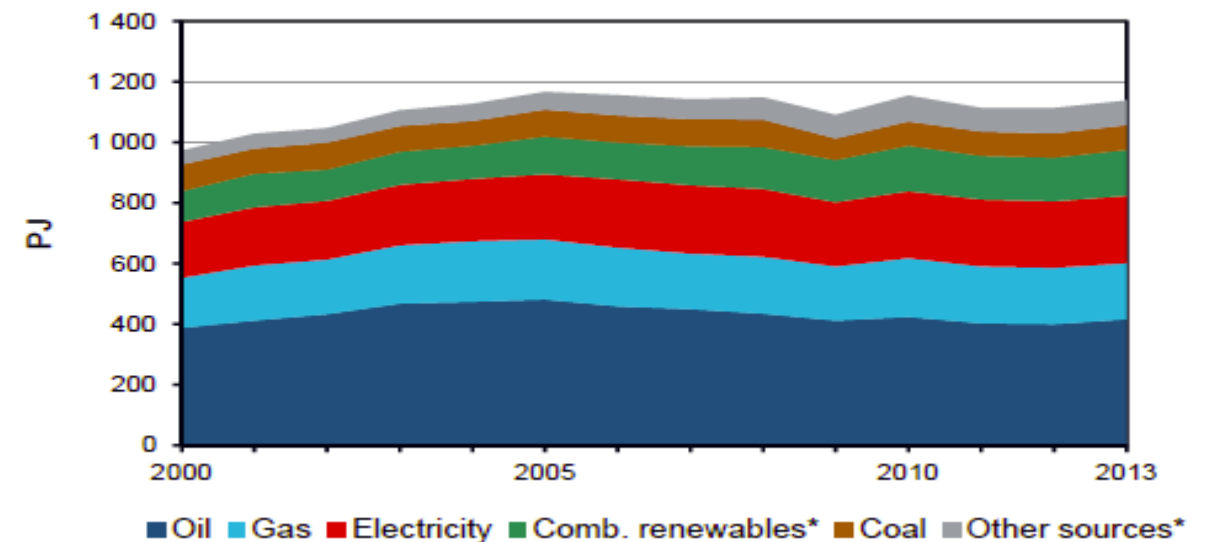
Sector	End-use/sub-sector	Activity	Structure	Efficiency
Residential	Space heating	Population	Floor area / population	Temperature-corrected energy / floor area
	Water heating	Population	Occupied dwellings / population	Energy / occupied dwelling
	Cooking	Population	Occupied dwellings/ population	Energy / occupied dwelling
	Space cooling	Population	Floor area / population	Temperature-corrected energy / floor area
	Lighting	Population	Floor area / population	Energy / floor area
	Appliances	Population	Appliance stock/ population	Energy / appliance unit
Passenger transport	Passenger car, bus; rail; domestic aviation	Passenger kilometre	Share of passenger-kilometres by mode	Energy / passenger-kilometre
Freight transport	Freight road transport; rail; domestic shipping	Tonne kilometre	Share of tonne-kilometres by mode	Energy / tonne-kilometre
Manufacturing	Food; textiles; wood; paper and printing; chemicals; rubber; non-metallic minerals; basic metals; machinery; transport equipment; furniture/other manufacturing	Value added	Share of value added	Energy / value-added
Services	Services	Value added	Share of value added	Energy / value-added
Other industries	Agriculture; construction	Value added	Share of value added	Energy / value-added

- Доклад за енергийната ефективност на МАЕ
- Събрани ежегодно в държавите членки на МАЕ на национално равнище

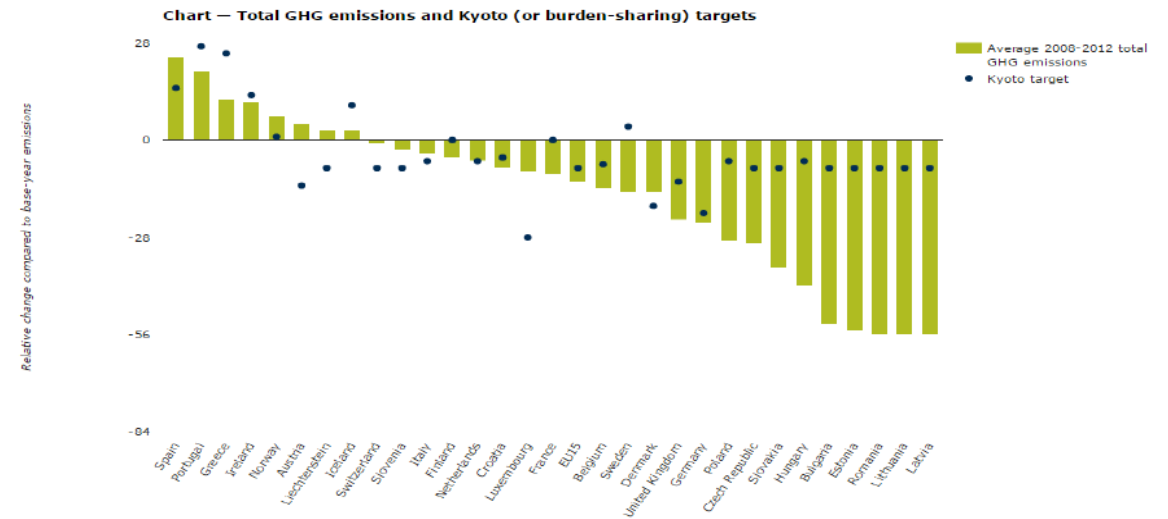
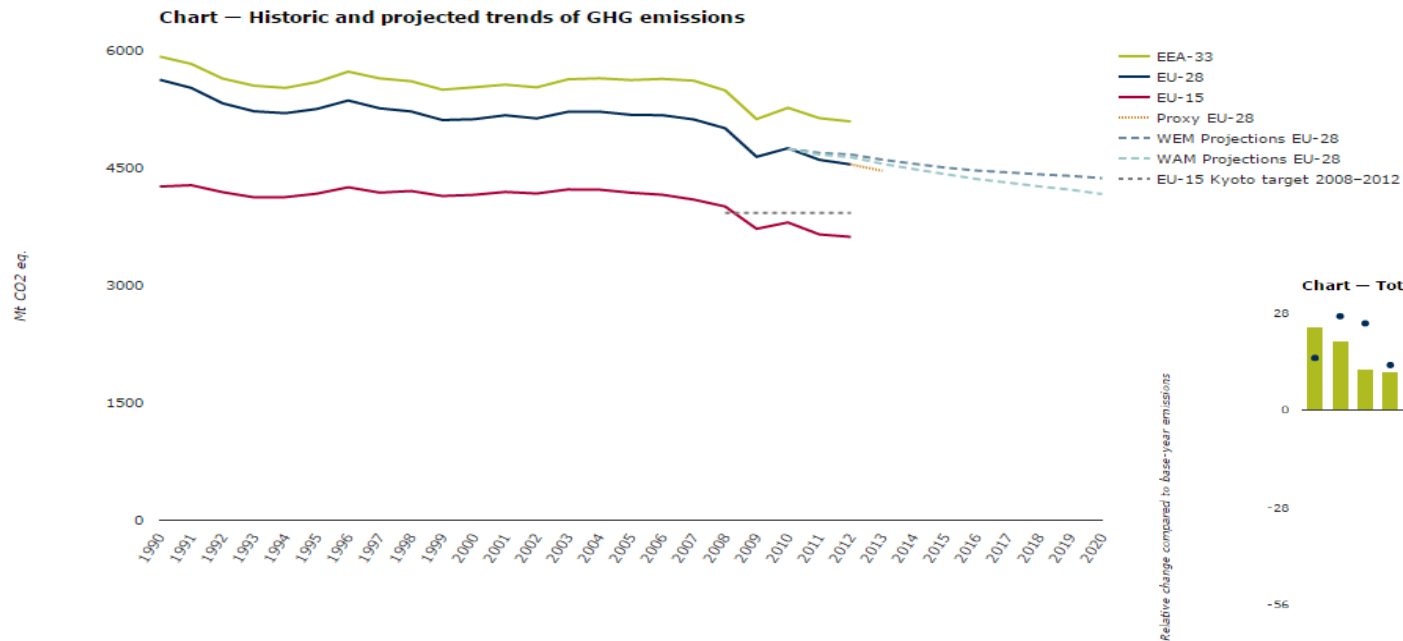
Largest end-uses by sector, 2013



Final energy consumption by source



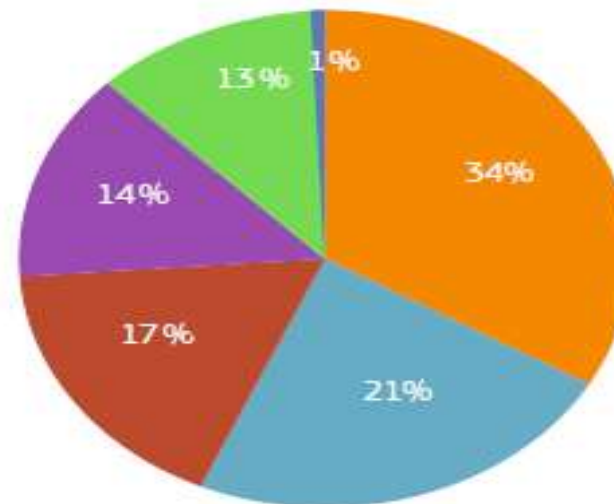
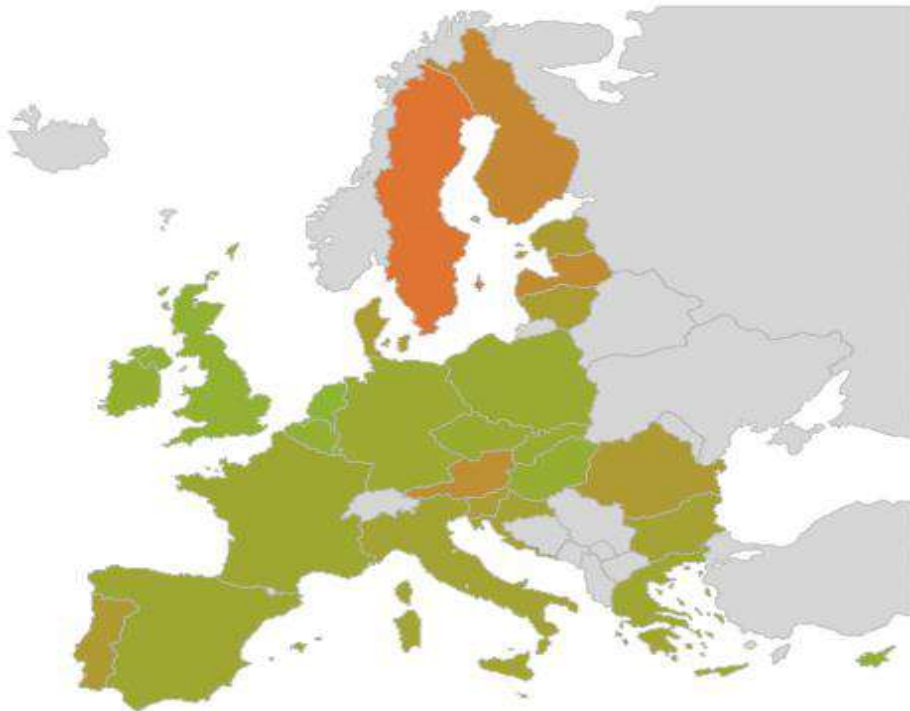
- Инвентаризация на емисиите на ПГ чрез IPCC
- Тенденциите на емисиите на CO₂ в енергийния сектор от МАЕ



- Статистическо събиране на равнище ЕС и неговите държави-членки
- Статистически портфейл 2016
- Държавни информационни бази данни
- База данни на Евростат

TOTAL PRIMARY 2014: 1 604.6 Mtoe
(Total Primary and Secondary 2014: 1 605.9 Mtoe)

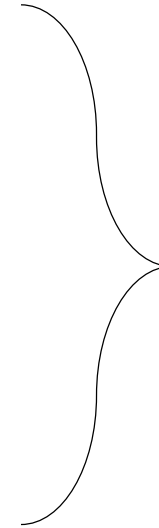
RES in gross final energy consumption (%)



- Petroleum and Products
- Gas
- Solid Fuels
- Nuclear Heat
- Renewables
- Waste, non-Renewable

- **Съдържание**

1. Методология
2. Кратко представяне на областта
3. Демографски данни
3. Икономика в областта
икономически тенденции
4. Национални и регионални
стратегии
6. – 10. Енергийни индикатори



1st stage until Jan 17



2nd stage starting Apr 18

6. Производство на енергия

6.1. Конвенционални енергийни производствени възможности
(изкопаеми горива и ядрена енергия)

6.2. Производство на възобновяема енергия

6.3. Пренос и разпределение

7. Крайно енергийно потребление

7.1. Домакинства

7.2. Сектор на услугите

7.3. Индустрия

7.4. Транспорт

7.5. Обобщение

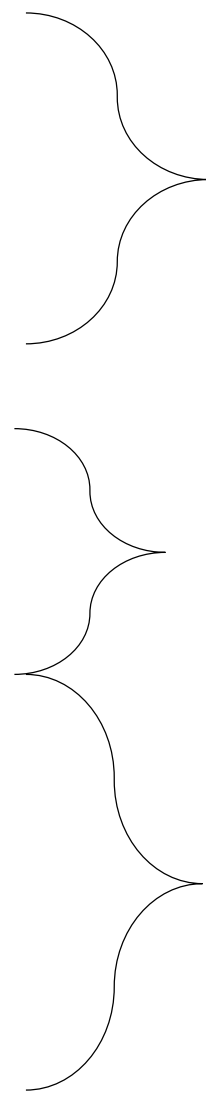
7.5.1. Индикатори за крайно потребление

7.5.2 Крайно енергийно потребление по горива

7.5.3 Крайно енергийно потребление по сектори

7.5.4 Еквивалент на първична енергия

7.5.5 Областни CO₂ – емисии, свързани с потреблението на енергия



Desk research
Mainly descriptive data

Statistical data on regional level
--> Data collection required using
different methods

Summary graphs and descriptive
interpretation

8. Възобновяеми енергийни източници – състояние и потенциал

8.1. Налични



Mainly descriptive data
Desk research on regional potentials

9. Енергийна ефективност – статус и потенциал



Mainly descriptive data

10. SWOT анализ



Summary analysis

Word

- Основен документ
- За постигане на формални изисквания
- За превод и разпространение
- *Попълване на данни и текстови полета*



Excel

- + Допълнително средство
- + Предоставя шаблони за еднакво представяне на показатели и графики
- + *Използва се паралелно с основният документ*
- + Копиране на таблици и графики в основния документ



- Статистическите данни използват различни енергийни единици
- Ние използваме kWh, MWh, GWh
- Има наличен инструмент за преобразуване в Excel

Wh

BTU

tce

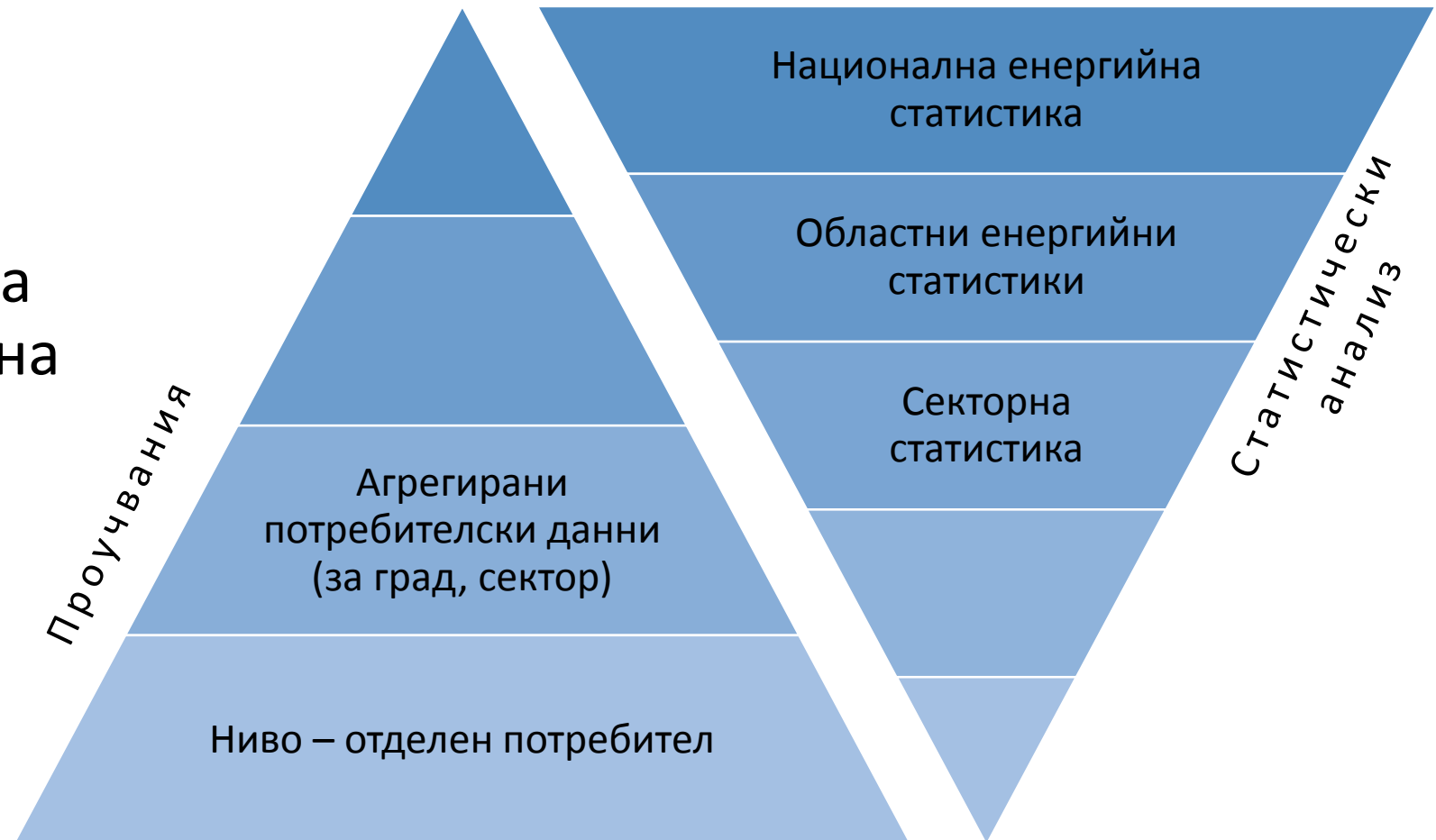
cal

J

m³ gas

toe

- Подход - отгоре надолу срещу отдолу нагоре
- Имайте предвид усилията за събиране и точността на информацията
- Имаме методология за оценка



6. Производство на енергия

6.1. Конвенционални енергийни производствени възможности
(изкопаеми горива и ядрена енергия)

6.2. Производство на възобновяема енергия

6.3. Пренос и разпределение

7. Крайно енергийно потребление

7.1. Домакинства

7.2. Сектор на услугите

7.3. Индустрия

7.4. Транспорт

7.5. Обобщение

7.5.1. Индикатори за крайно потребление

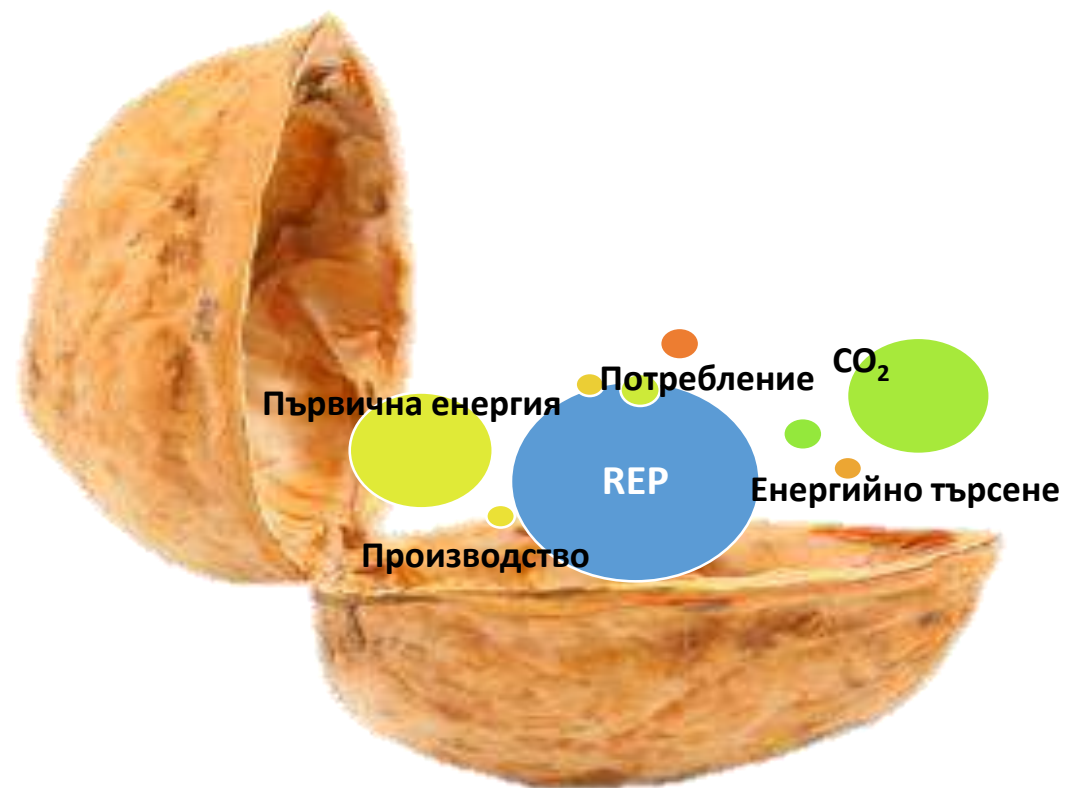
7.5.2 Крайно енергийно потребление по горива

7.5.3 Крайно енергийно потребление по сектори

7.5.4 Еквивалент на първична енергия

7.5.5 Областни CO₂ – емисии, свързани с потреблението на енергия

Рамката за REP накратко



Производство на енергия

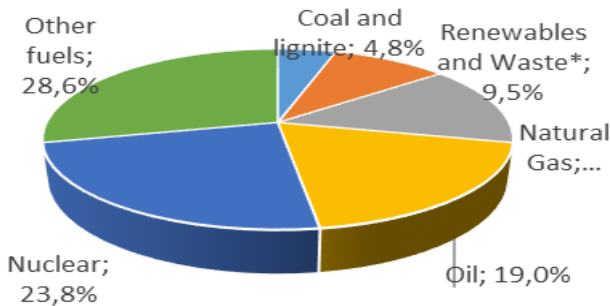
- Конвенционални мощности - предимно фосилни и атомни електроцентрали
- Възобновяеми производствени мощности
- Състояние на системите за пренос и разпределение на енергия

Набиране на описателни данни

Name	Owner [Public, private SME, private large enterprise]	Date of construction	Fuel type	Capacity	Utilization rate (qualitative assessment)

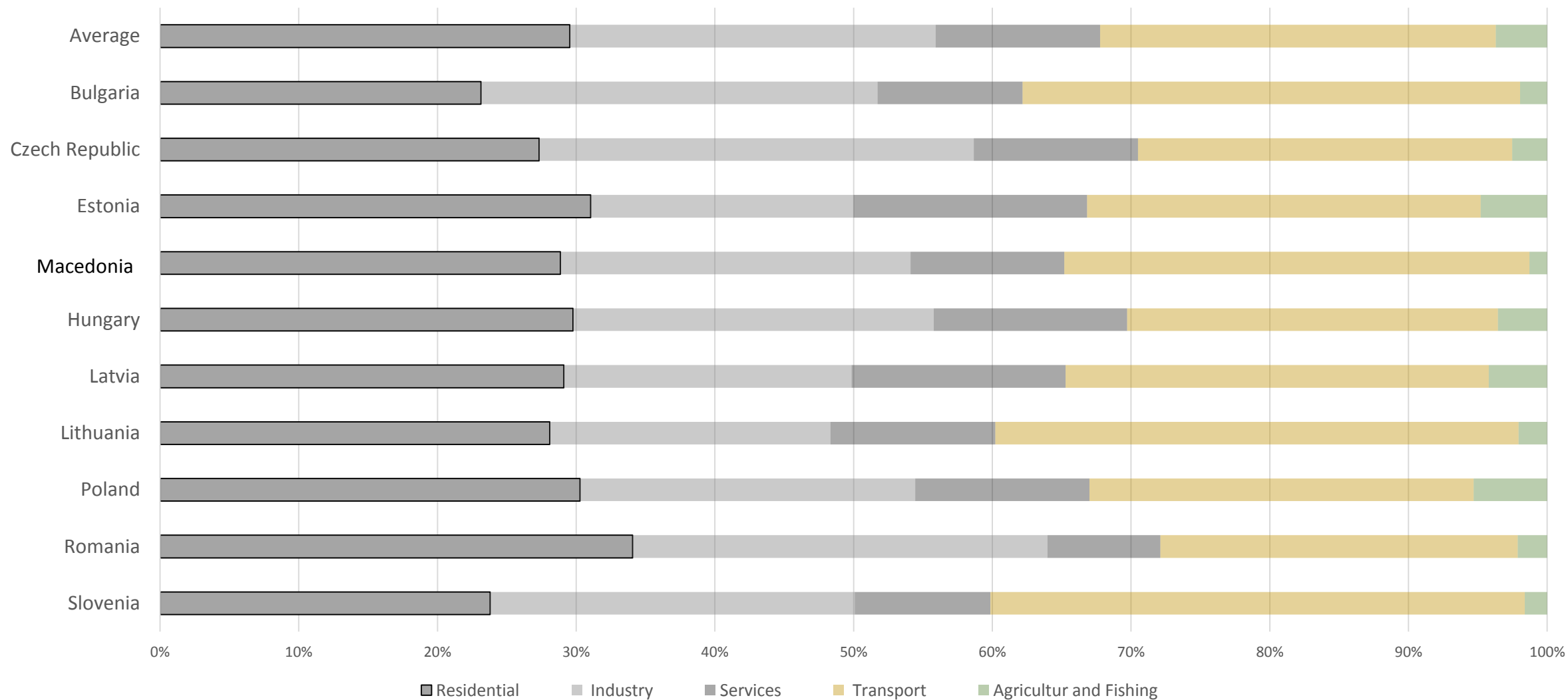


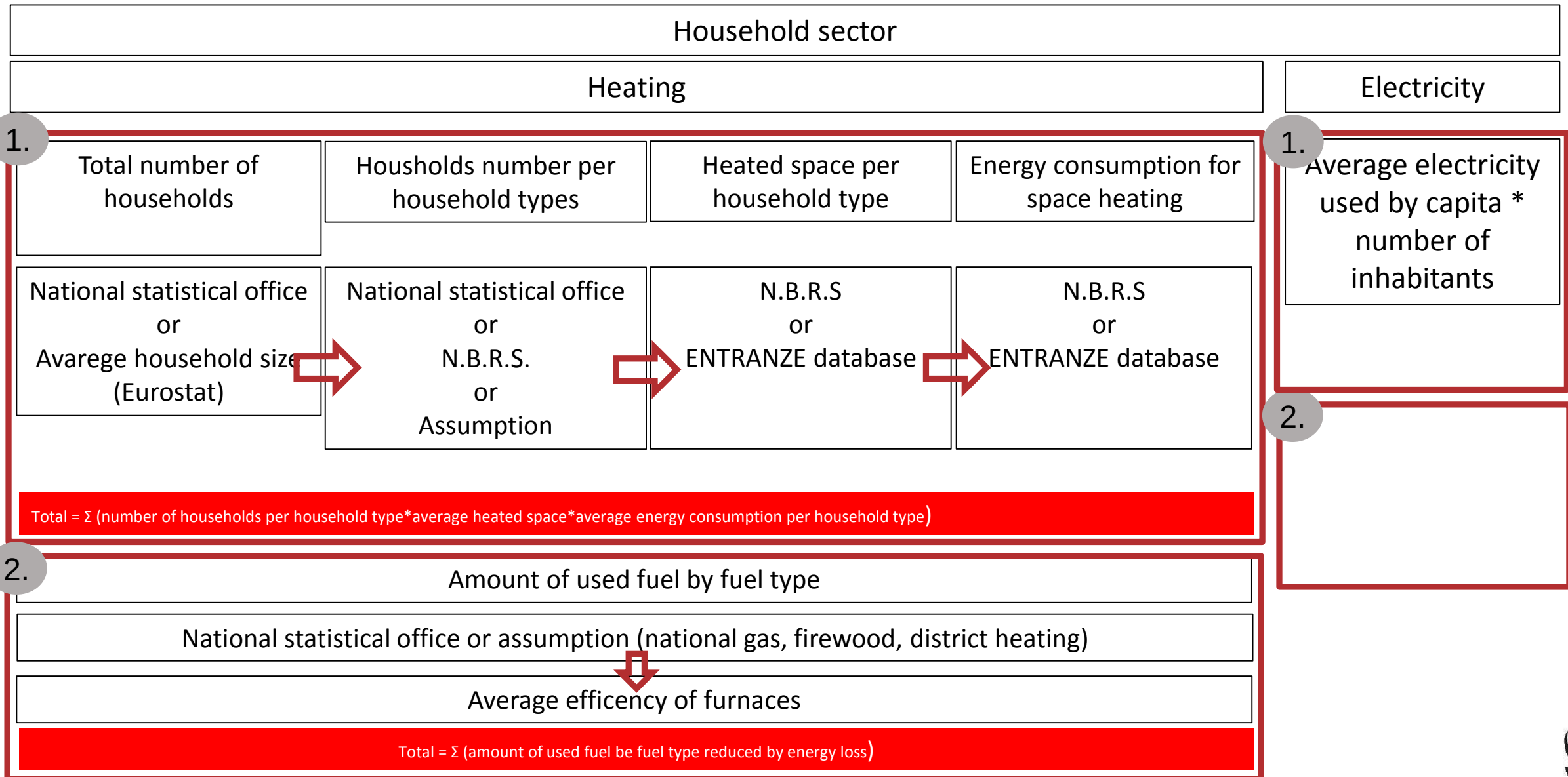
Крайно енергийно потребление



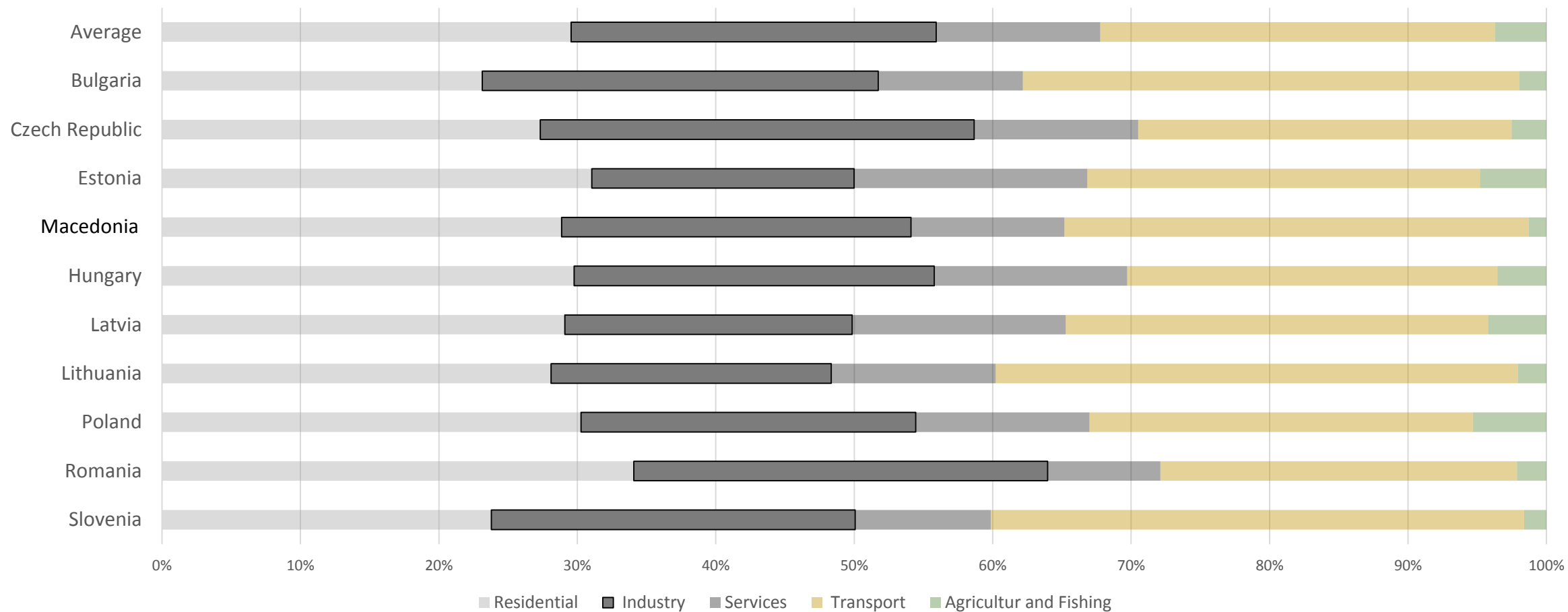
Year: 20XX			
Transport		GWh	
Households		GWh	
Industry		GWh	
Services		GWh	
Agriculture and Fishing		GWh	
Other		GWh	
Sum		GWh	100,0%

Энергійно потребление по сектори - Домакинства

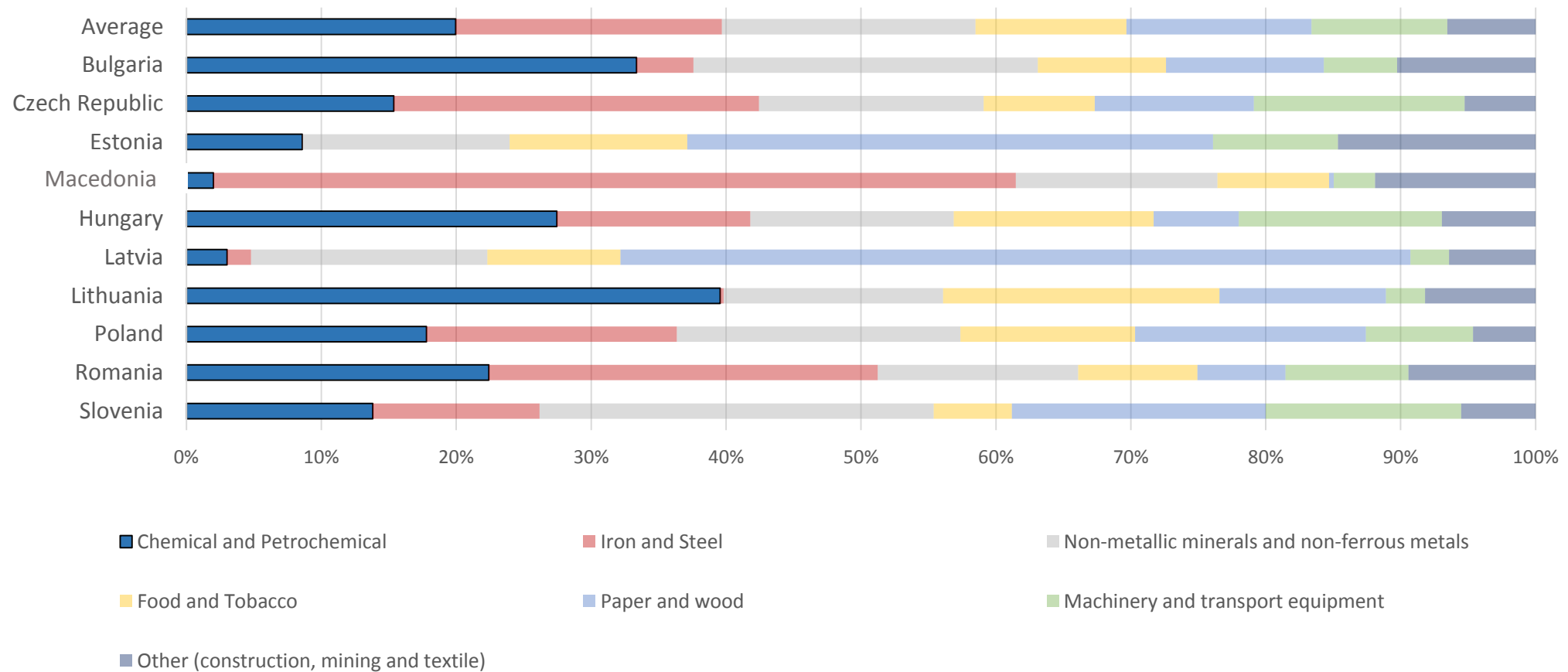




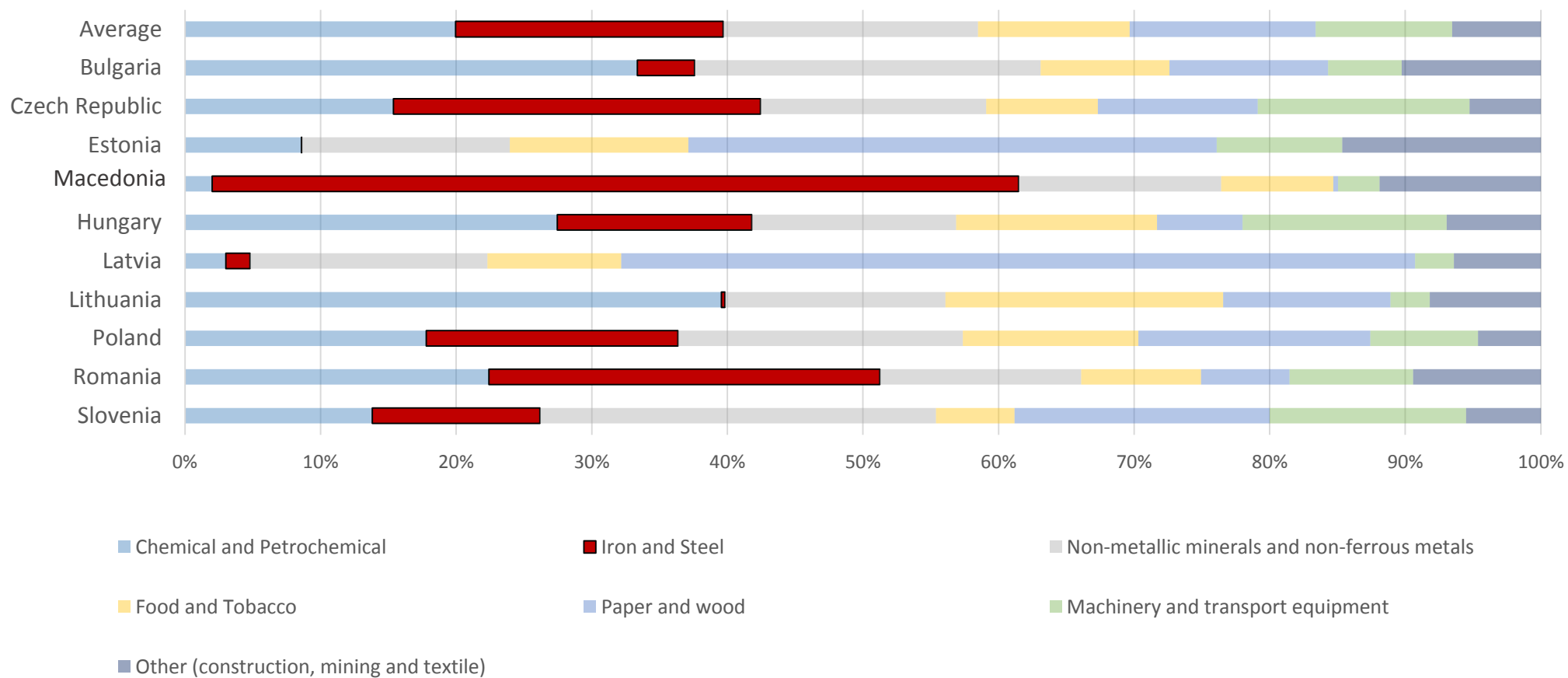
Энергийно потребление по сектори - Индустрия



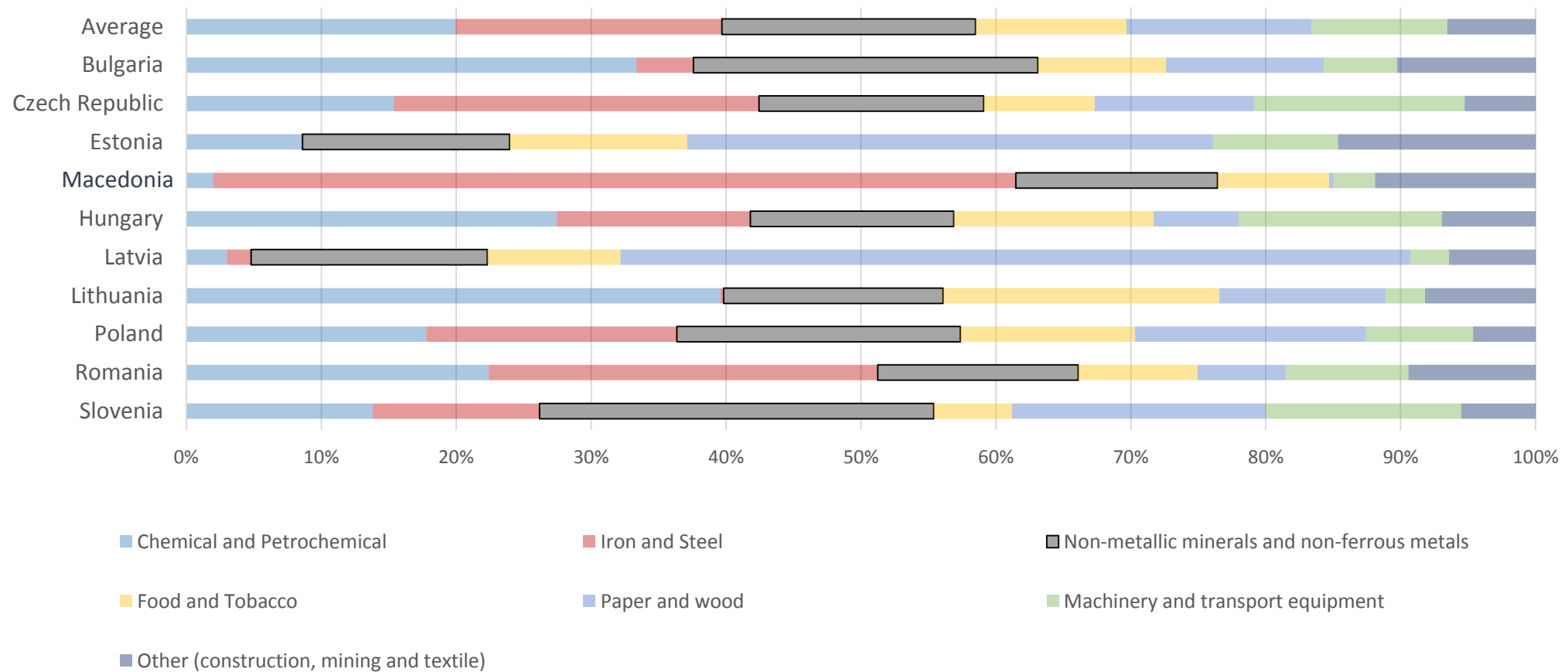
Энергийно потребление по индустриални сектори – Химическа и петролно-химическа



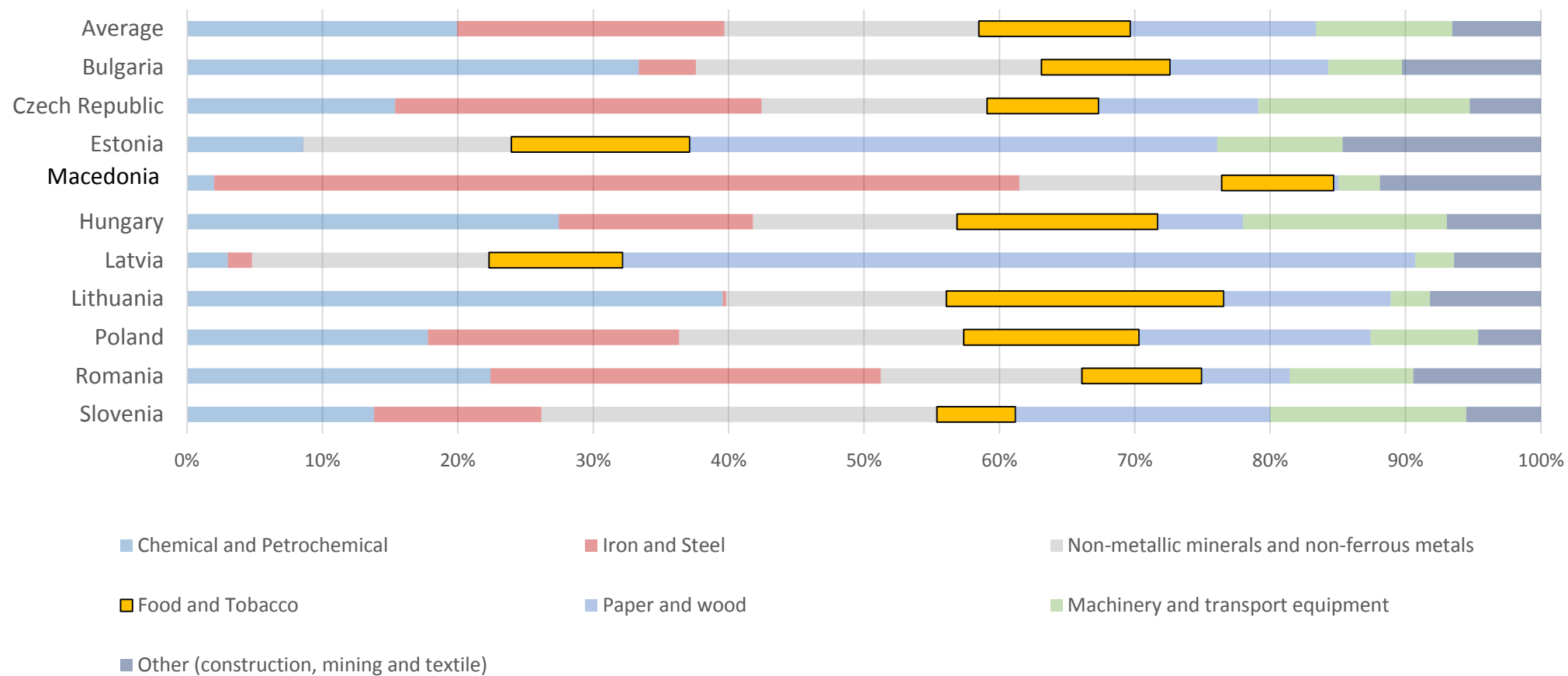
Энергийно потребление по индустриални сектори – Желязо и стомана



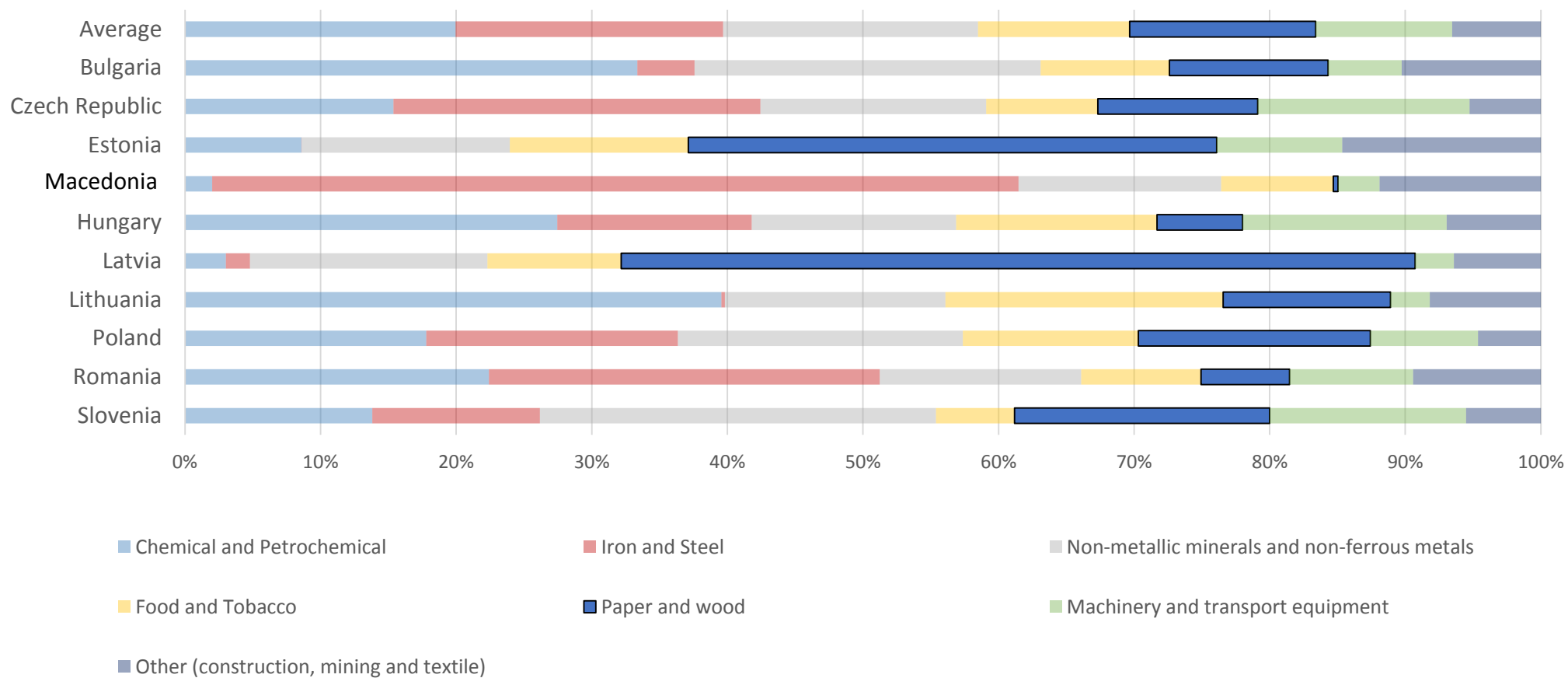
Энергийно потребление по индустриални сектори – Неметални минерали и цветни метали



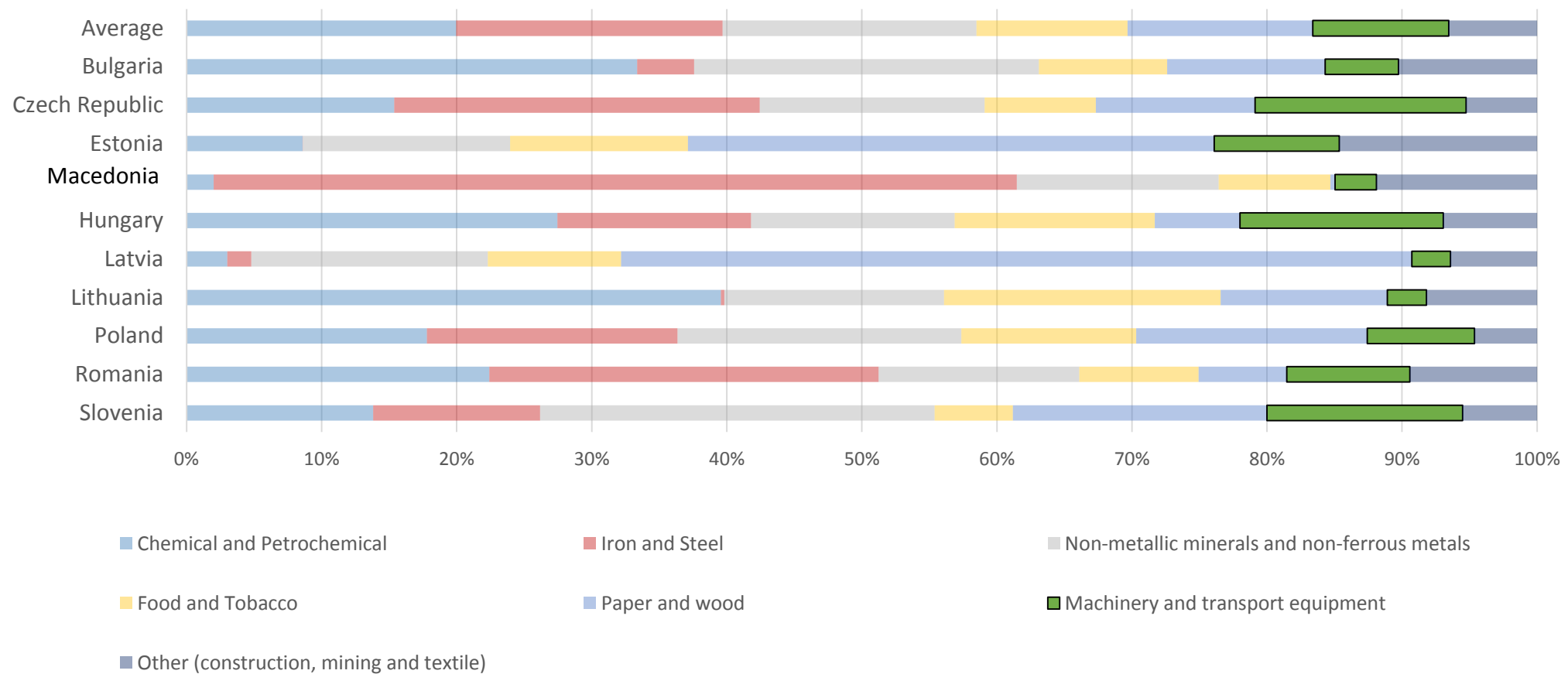
Энергийно потребление по индустриални сектори – Храна и цигари



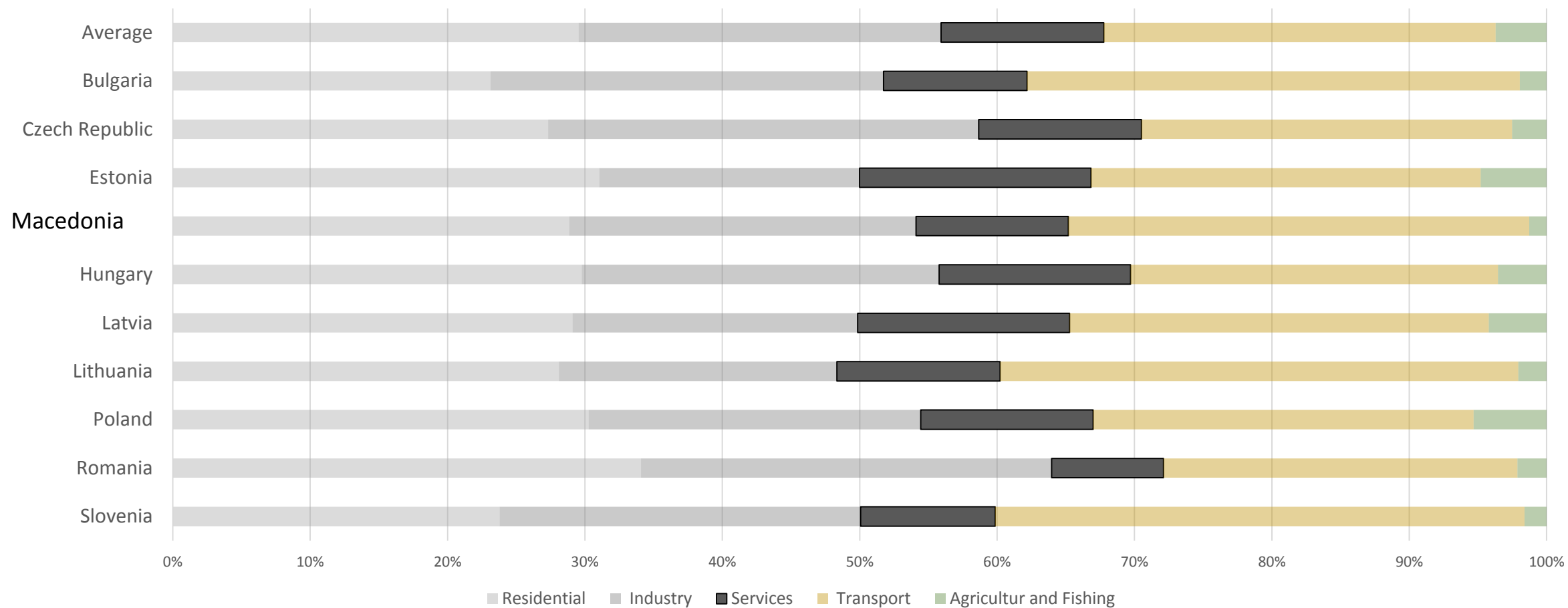
Енергийно потребление по индустриални сектори – Хартия и дървесина



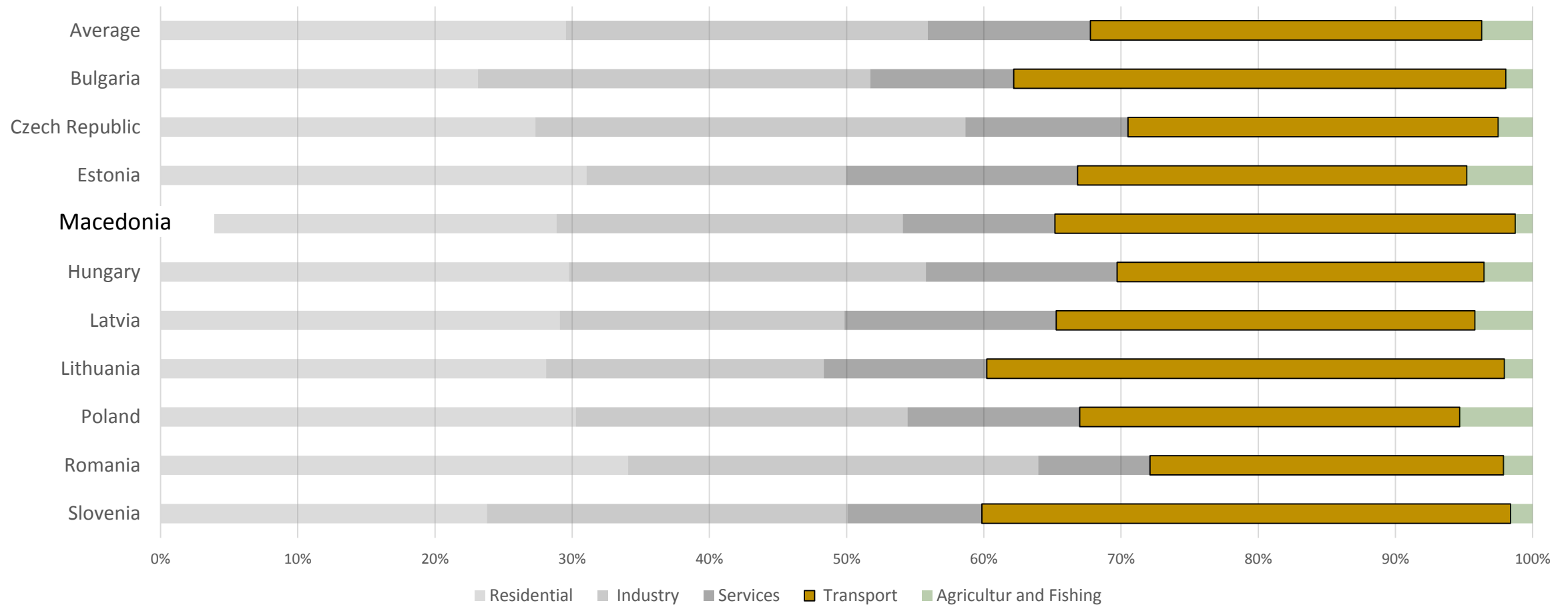
Енергийно потребление по индустриални сектори – Машиностроене и транспортно оборудване



Энергийно потребление по сектори - Услуги



Энергийно потребление по сектори - Транспорт



Transport sector

Residential

(Number of inhabitants in the region*Total number of vehicles)/Total number of inhabitants per three groups: diesel cars, petrol cars, buses



Average consumption by the three groups according to the average age



Energy content of fuel groups according to the three groups



Average annual distance

Total = Σ (number of vehicle per group*average consumption*energy content*average annual distance)

Freight

(Regional total GDP (or logistic)*Total number of vehicles)/National total GDP (or logistic) per three groups: semi-trailer truck, truck and train



Average consumption by the three groups according to the average age



Energy content of fuel groups according to the three groups



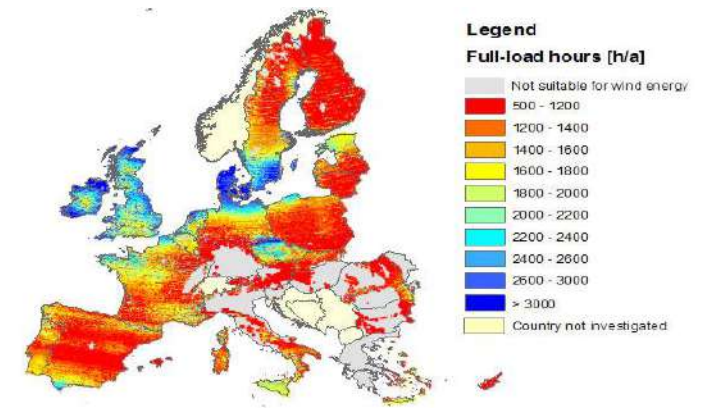
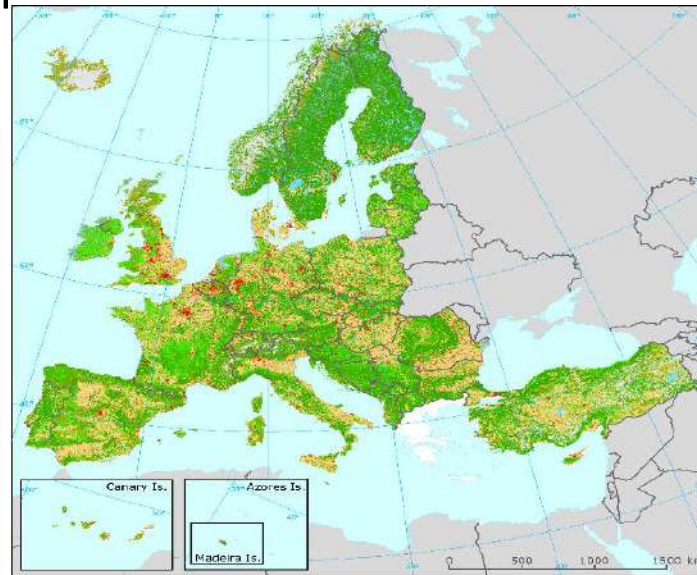
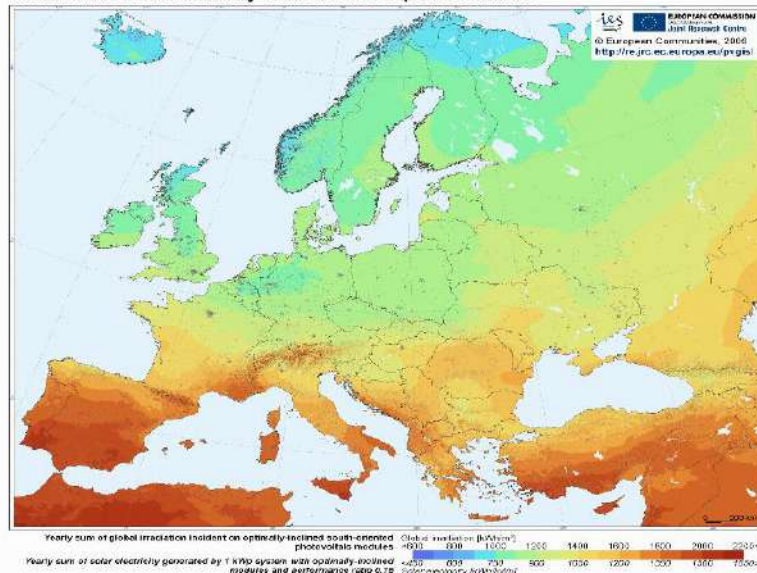
Average annual distance

Total = Σ (number of vehicle per group*average consumption*energy content*average annual distance)

- **Възобновяеми енергийни източници - състояние и потенциал**
- Дял на възобновяемите горива в крайното потребление на енергия -> статистика
- Теоретичен потенциал във вашия регион -> набиране на данни
- Има предоставени типични бази данни, които можете да използвате, ако не е направена областна оценка

Фотоволтаичен потенциал

Photovoltaic Solar Electricity Potential in European Countries

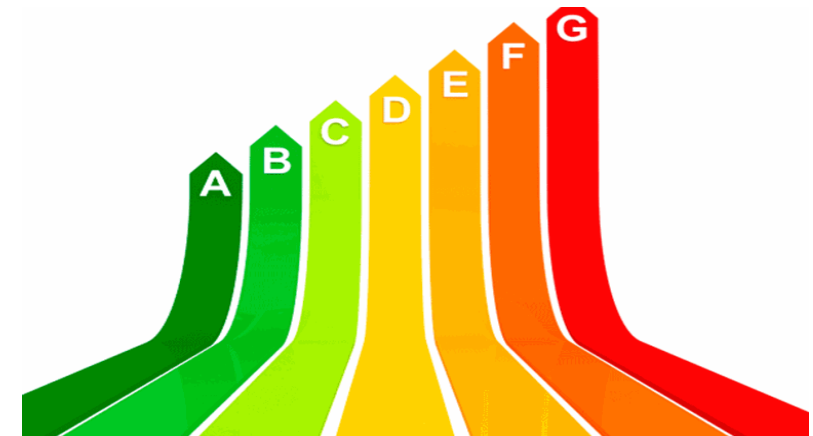


Вятърни турбини - работа при пълно натоварване в часове

Land cover types

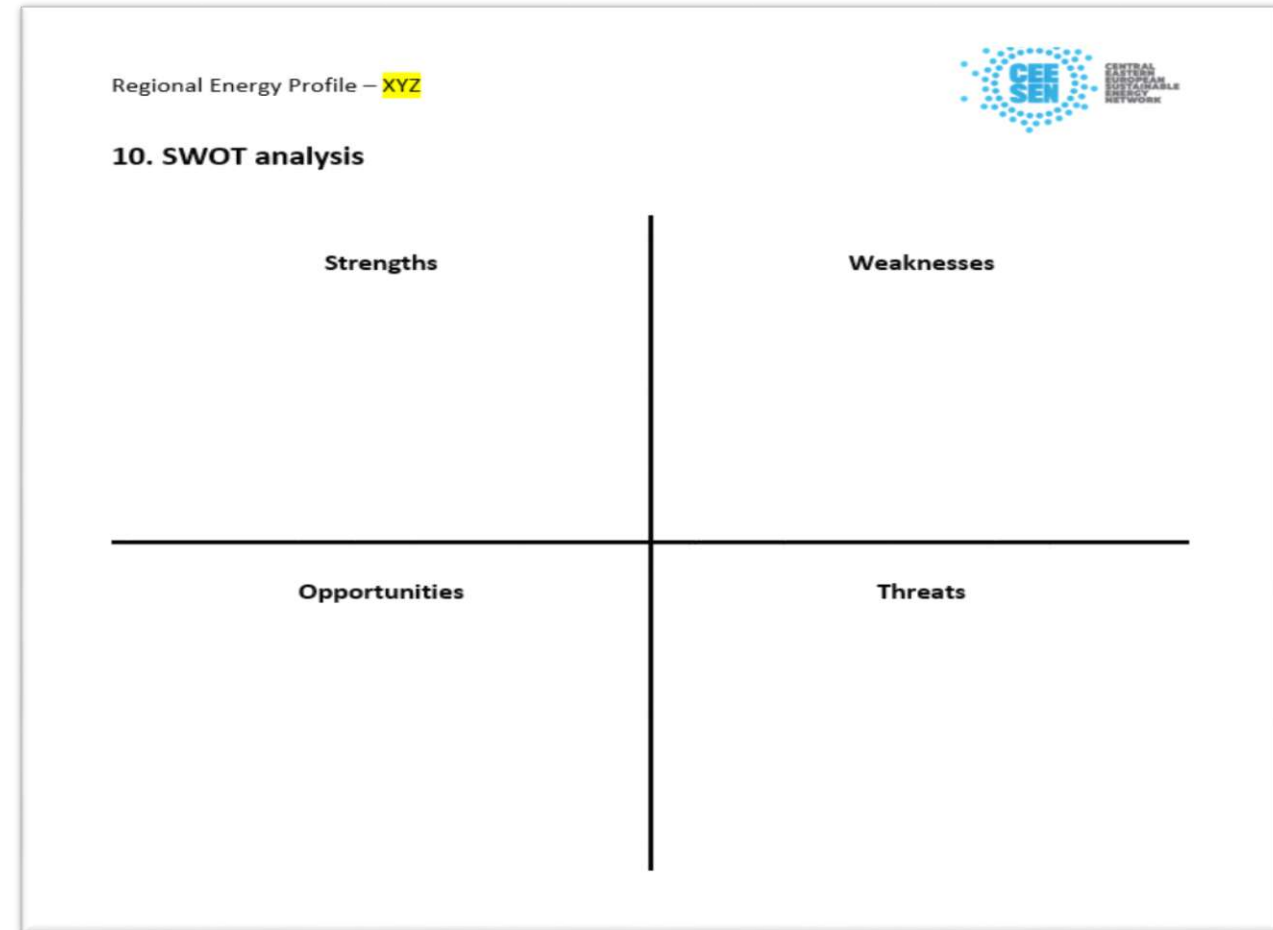
Енергийна ефективност - състояние и потенциал

- Описателна оценка на състоянието при прилагането на действия и регулации за енергийна ефективност (Директива за енергийната ефективност)
- Предоставяне на информация за секторите, които консумират енергия



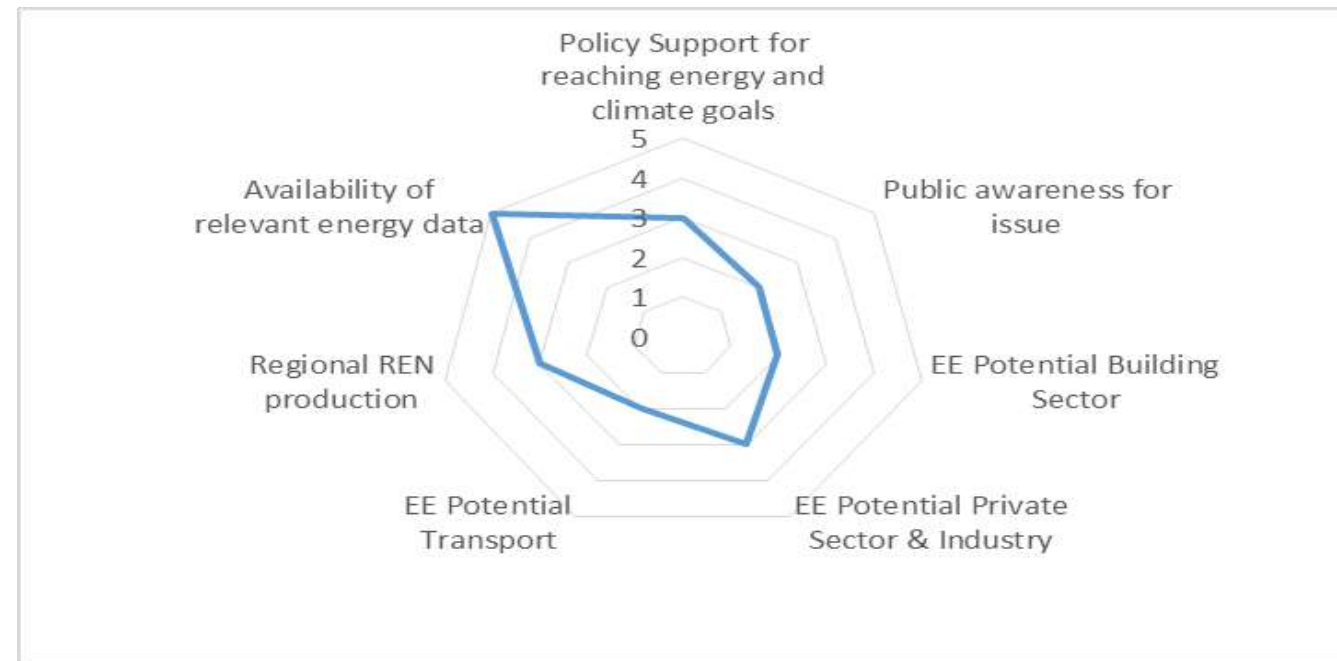
SWOT анализ

- Направете резюме на констатациите в REP под формата на SWOT анализ
- Включете заинтересованите страни от различни групи в подготовката



SWOT анализ

- Допълнително се оценяват следните тенденции, като се използват точки за рейтинг от 1 до 5
 - Политическа подкрепа за постигане на енергийни и климатични цели
 - Обществената информираност за проблема
 - Потенциал на ЕЕ в домакинства
 - Потенциал на ЕЕ в частния сектор и индустрията
 - Потенциал на ЕЕ в транспорта
 - Регионално производство на възобновяема енергия
 - Достъпност до съответните енергийни данни

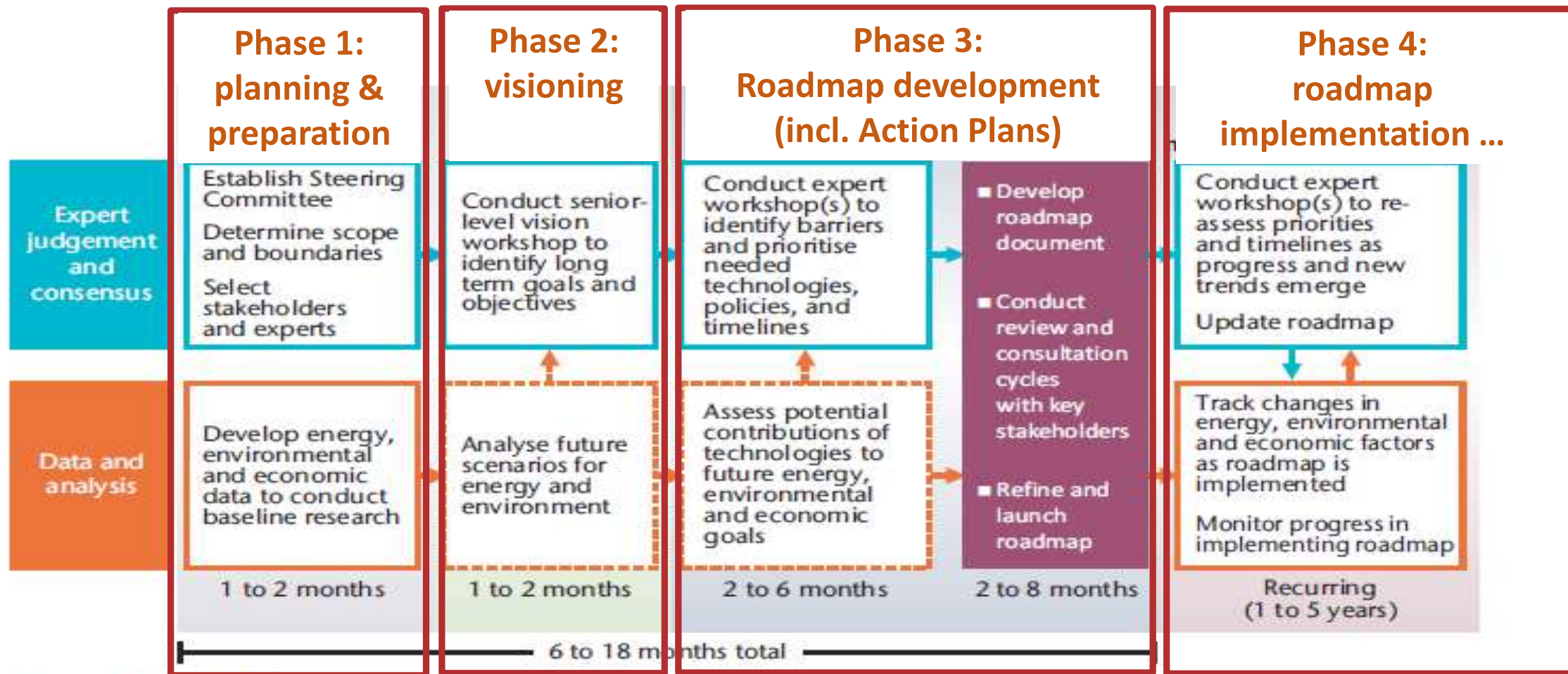


CON⁺
PLUS
ULTRA

WISSEN WAS GEHT.
TUN WAS WIRKT.

Визуализиране процеса на изработване на пътна карта

Процес на моделиране на пътната карта



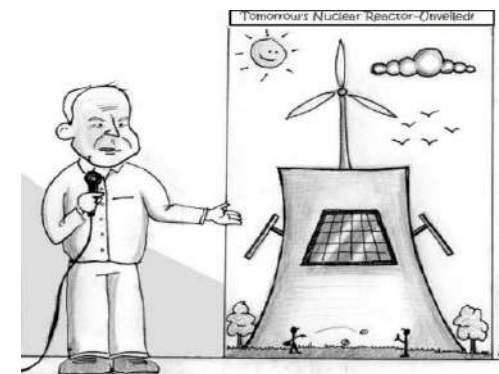
Note: dotted lines indicate optional steps, based on analysis capabilities and resources.

Определяне обхвата и границите

- + Какъв е обхвата на пътната карта?
 - Област?
 - Община?
 - Определяне на границите
- + Кой са ключовите заинтересовани страни?
- + Кой са другите съответни заинтересовани страни?
- Справка с REPs

SET GOALS

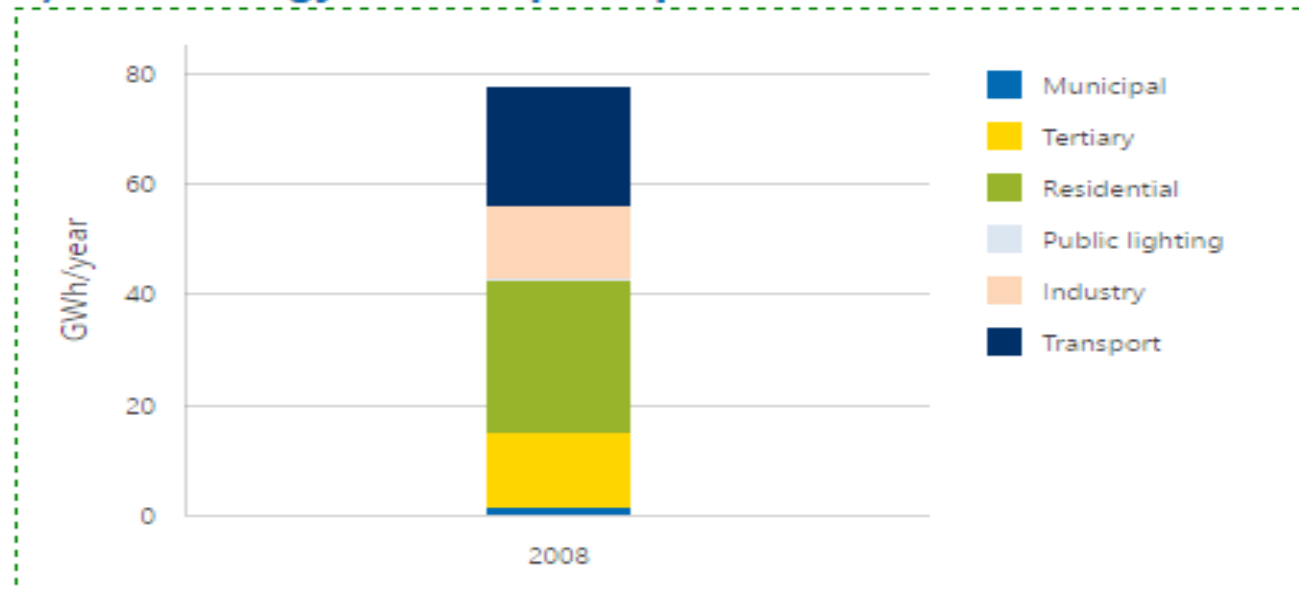
- 1.
- 2.
- 3.



"...and each of the 45 nuclear reactors will have a wind turbine on top and four solar panels surrounding it..."

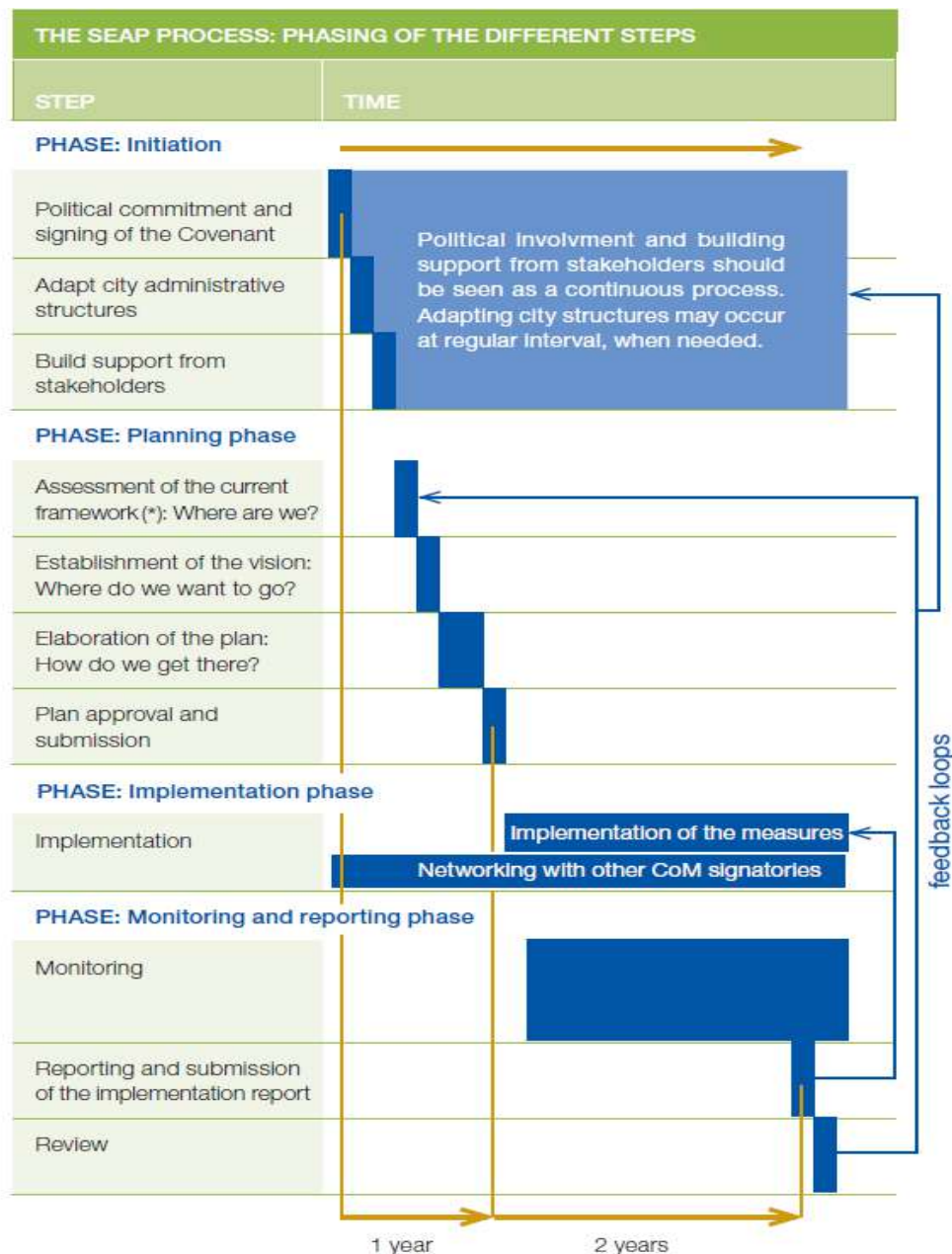
- + Установете базово енергийно ниво за вашата област – Областен енергиен профил
 - Разбивка и категоризация в съответните сектори
- + Сектори, които потребяват значително количество енергия следва да бъдат включени в разработването на енергийния сценарий

3) Final energy consumption per sector



Определяне на цели и задачи

Пример: Конвент на кметовете



- **Доброволен ангажимент** на общините за определяне и прилагане на планове за действие за устойчива енергия (инициатива отдолу нагоре)
- **Цел:** намаляване на емисиите на парникови газове с 20% до 2020 г. с колко до 2030 и до 2050 г?
- Количествено определяне на целите, които позволяват на местните власти да имат **ясна визия за приоритетите**, относно бъдещи действия и да оценят тяхното въздействие.

- + **Визия:** процес на анализиране на бъдещи сценарии и определяне на цели
- + **Енергийните сценарии** се използват за сравняване на няколко пътя за развитие и тяхното количествено въздействие върху **бъдещото** потребление на енергия
- + **Важни изводи от тези сценарии са:**
 - Независимо от това, какво развитие ще се реализира, съществуват насоки (цели) за предстоящите решения, свързани с енергетиката.
 - В зависимост от "енергийната визия" политическите цели на сценариите за развитие на общината / областта могат да бъдат сравнени и да се намери оптимално решение.
 - Сценариите осигуряват основа за дългосрочно вземане на решения относно бъдещите планове в "днешните" решения

Типичен процес при изработване на визия

- + Определяне на основен екип за изработване на визия
- + Определяне на възможните начални точки въз основа на базовия анализ
- + Планиране на различни енергийни сценарии и прогнози за вашата област
- + Тестване на сценариите с ключови групи заинтересовани страни – включване на всички съответни организации (публични органи, представители на индустрията, изследователи, неправителствени организации ...)
- + Постигане до консенсус с групите на заинтересованите страни



- + **Регионални правителствени началници** за секторите енергетика, околна среда, индустрия, инфраструктура, регионално развитие и икономика
- + **Енергийни услуги:** производители, доставчици, оператори, регулатори
- + **Вземащи решения в енергийния сектор:** особено от отрасли, които произвеждат или консумират големи количества енергия (например електроенергия, природни ресурси, селско стопанство и енергоемки отрасли)
- + **Експерти:** Научни, инженерни, политически, социални науки и бизнес
- + **НПО** ангажирани с научни изследвания и застъпничество в областта на нисковъглеродната енергия.

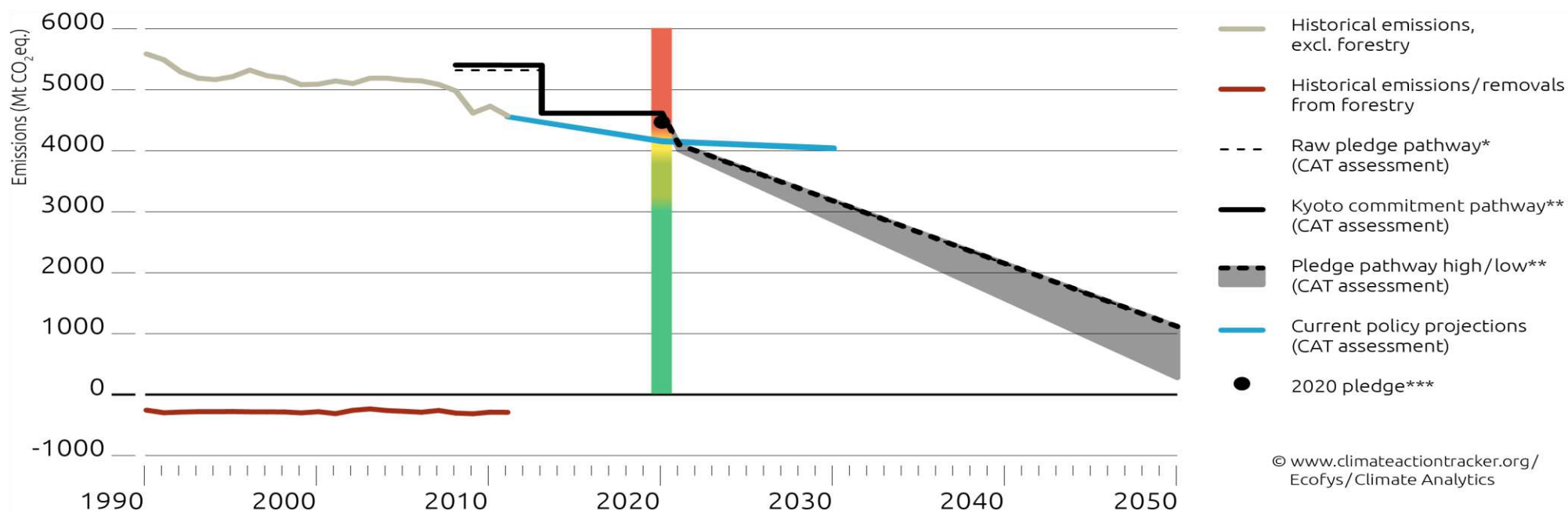
	Областна управа	Производител и на енергия	Консуматори на енергия	Експерти, изследователи	НПО
Фаза 1: Планиране и подготовка	A	A	A	C	A
Фаза 2: Визия	A	C	C	A	C
Фаза 3: Разработване на пътна карта	A	A	A	C	A
Фаза 4: Прилагане на пътната карта, (Action plan = План за действие)	A	A	A	C	A

Легенда: където C = Консултация, A = Въвличане

- + Установяване на консенсус относно целите
- + Оценяване и проверка на допусканията (като например технологичните разходи или показателите за ефективността)
- + Идентифициране на основните технически и институционални бариери
- + Определяне на алтернативни пътища, за преодоляване на бариерите
- + Определяне на приоритетни действия
- + Разработване на стратегии за изпълнение и присъединяване на прилагащи органи (публични органи, НПО, бизнес, ...)

+ Исторически преглед и прогнозиране – Детайлни пътища за декарбонизация

- Целта е да се помогне на страните да преследват националните си приоритети за развитие, като в същото време постигне дълбоко декарбонизиране на енергийните системи до средата на века, в съответствие с границата от 2 ° C.



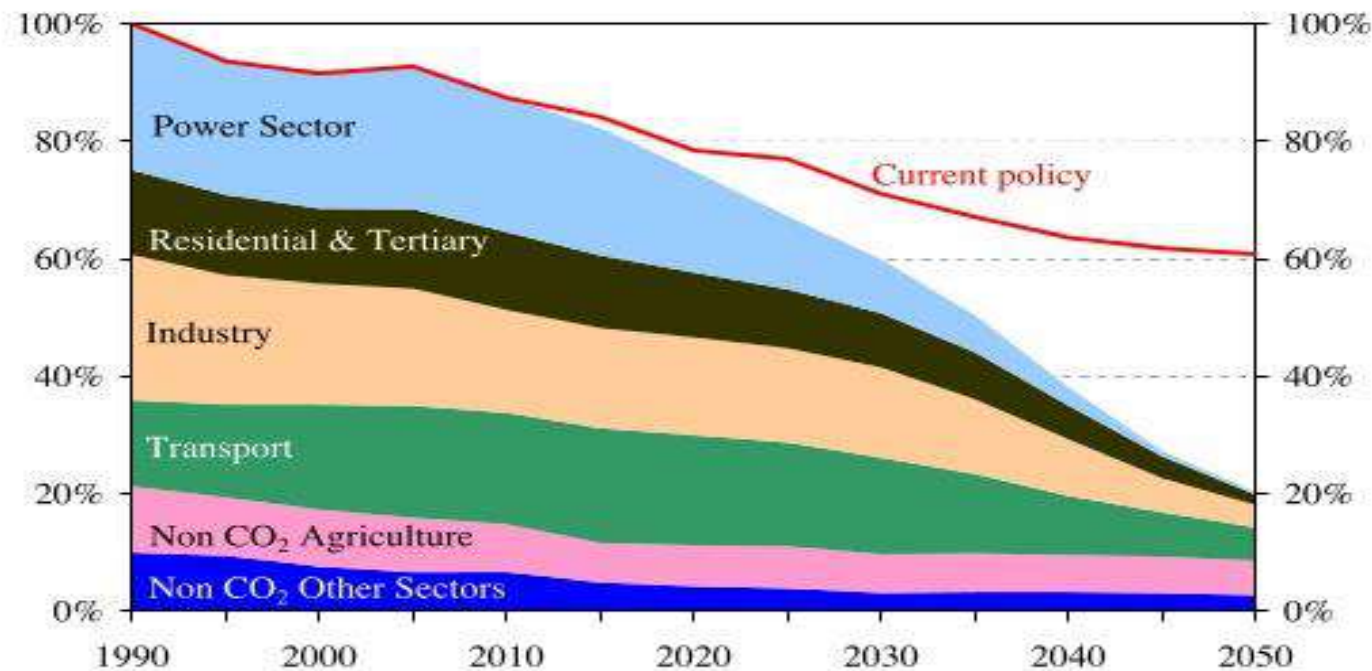
* Excl. LULUCF credits and debits, excl. LULUCF base year emissions accounting rules and without application of historical threshold on emissions allowances in 2020 under the Doha decision.

** Incl. LULUCF credits and debits, incl. LULUCF base year emissions accounting rules and application of historical threshold on emissions allowances in 2020 under the Doha decision.

*** Emissions level in 2020 resulting from unconditional pledge. This differs from the Kyoto commitment pathway as it depicts final 2020 levels whereas the Kyoto pathway considers the average level of emissions over the second commitment period (2013-2020).

EC Roadmap for moving to a low carbon economy in 2050

Figure 1: EU GHG emissions towards an 80% domestic reduction (100% = 1990)



- + Теоретичен срещу технически потенциал на мерките за ВЕИ / ЕЕ в съответния регион:





План за действие 1: Програма за жилищна рехабилитация

- Дейности: оценка, подобрен дизайн, тръжна процедура, възлагане, изпълнение
- Отговорник: Строителен управителен орган XYZ
- План за изпълнение: 2017-2022
- Финансиране: Община x%, държавна субсидия x%, частни източници x%
- Индикатори: топлинни спестявания на MW MWh, икономии на електроенергия XX MWh, XX t CO2
- Планове



План за действие 2: Спестяване на електроенергия в домовете

- Дейности: Разпространение на електромери, популяризиране приложенията на ЕЕ, въвеждане на конкуренция
- Отговорник: Местна енергийна услуга, НПО, общинска подкрепа
- План за изпълнение: 2017-2018 г.
- Финансиране: Община x%, комунални услуги x%
- Индикатори: XX MWh електрическо спестяване, XX t CO2



План за действие 3: Инвестиции в енергията от възобновяеми източници

- Дейности: Оценка на източниците на биоенергия, развитие на веригите за доставки с местните земеделски производители, пилотна инсталация, стартова програма за еднофамилни къщи / малки предприятия
- Отговорник: Асоциация за биомаса, Камара на земеделците, Община, НПО
- План за изпълнение: 2018-2020 г.
- Финансиране: национални безвъзмездни средства x%, местна камара x%, изгодни заеми x%
- Индикатори: Изпълнени са XX проекта, инсталиран е нов капацитет от XX MW, XX MWh от възобновяема топлина, предоставена от региона

+ В публичното пространство:

- Обществени сгради
- Улично осветление
- Съоръжения: помпени станции, пречиствателни станции за отпадни води и др.

+ В частния сектор:

- Офис (Осветление, ОВК, ИТ)
- Производствени мощности

+ На ниво домакинство:

- Енергийна ефективност в сградите (нови / съществуващи)
- Осветление
- Готвене, перални и сушилни
- Електрически уреди, потребителска електроника
- Циркулационни помпи

Определяне възможностите за финансиране

- + Европейски структурни и инвестиционни фондове
- + Национални програми за финансиране
- + Инвестиции в частния сектор
- + Алтернативни схеми за финансиране:
 - За финансирането на законопроекта
 - Договаряне на енергийната ефективност
 - Меки заеми, гаранции
 - Груповото финансиране
 - Зелени общински облигации



Фактори за успех:

- + Започнете **изпълнението на проекта възможно най-скоро** – използвайте първоначалния ентузиазъм
- + **Представете ползи/печалби** от енергоспестяване и производство на възобновяема енергия (финансова, регионална икономика) и генериране на осведоменост
- + **Информирайте редовно целевите групи и участниците** за напредъка и резултатите
- + Накарайте хората да се идентифицират с темата- **“нашият проект”**
- + Планирайте **редовни срещи** на заинтересованите страни по проекта
- + **Наблюдавайте успеха на отделните проекти** по отношение на тяхната ефективност и действително реализирани спестявания



Матрица за приоритизиране на дефинираните действия

	План за действие	Критерий 1: Регионално въздействие		Критерий 2: Потенциал за икономия на емисии		Критерий 3: Нужни инвестиции		Критерий 4: Добавена стойност		Оценка
	Тежест	П	Т	П	Т	П	Т	П	Т	Общо
Приоритет 2	ПД 1: прогр. за рехаб. на сгради	50	30%	40	20%	50	10%	30	40%	40
Приоритет 3	ПД 2: ЕЕ домове	30	30%	20	20%	20	10%	30	40%	27
	ПД 3: ВЕИ	50	30%	20	20%	40	10%	50	40%	43
Приоритет 1	ПД....									

- + П... Добавете точки напр. 10 ... 50 (мин ... макс.)
- + Т.... Коефициент на тежест, договорен между заинтересованите страни

+ Някои МИТОВЕ и ИСТИНИ:

*Ако не можете да измерите нещо, не можете да го подобрите.
(Питър Дракър)*

*Без данни вие сте просто поредния човек с мнение.
(У. Едуардс Деминг)*

*Най-важните неща не могат да бъдат измерени.
(У. Едуардс Деминг)*

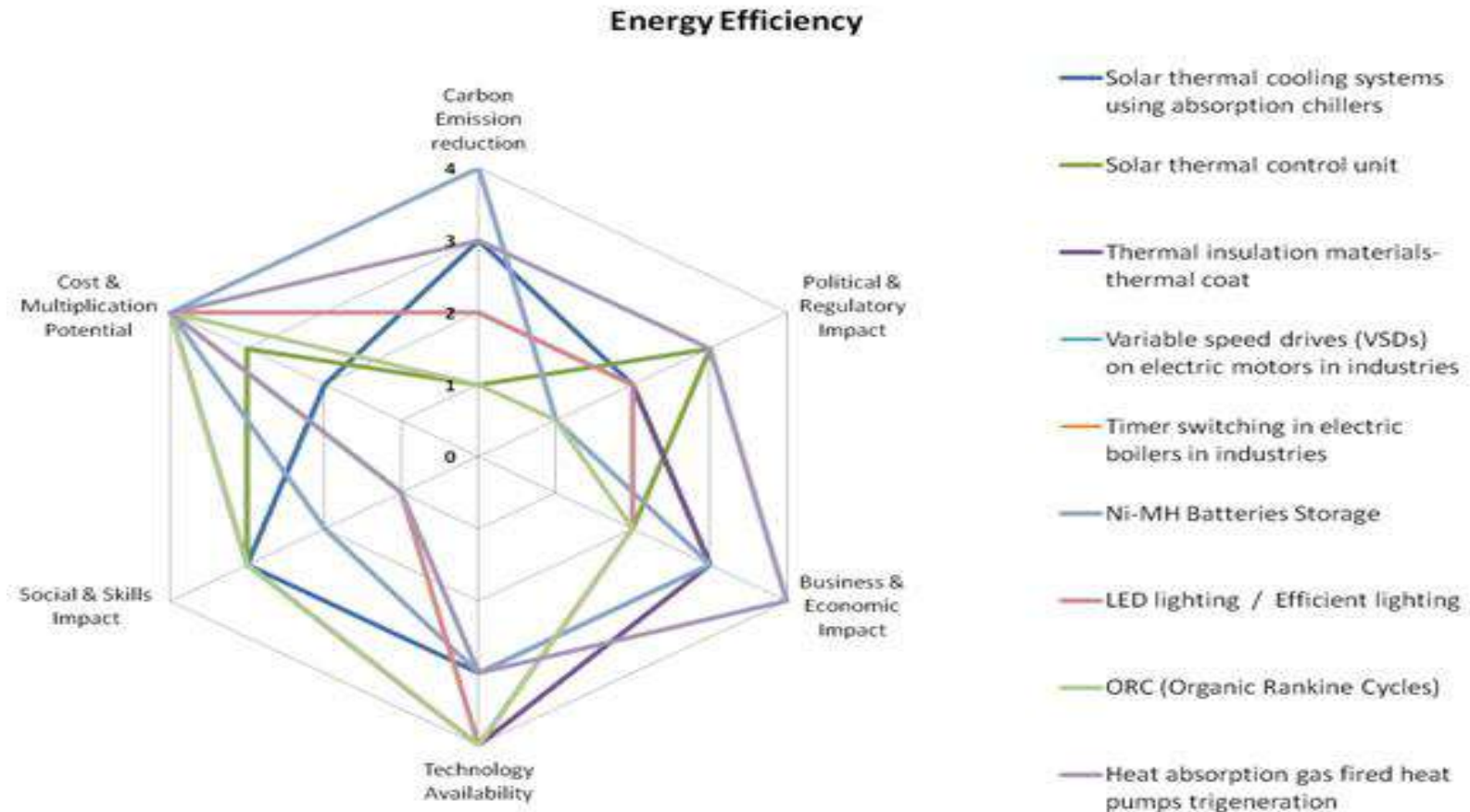
+ НЕЗАВИСИМО от това имайте предвид:

- Не забравяйте мониторингът
- Оценка на напредъка в постигането на плана за действие
- Научете за постигнатите ползи И
- Споделете ги!



Представяне и визуализиране на резултатите

- + Възможностите, които зависят от няколко фактора за повлияване, могат да бъдат показани под формата на радарна диаграма.
- + Всяка страна на звездата представлява една **променлива за повлияване**.
- + Разстоянието от центъра до границата на звездата е пропорционално на влиянието на променливата върху общия потенциал.



Source: Climate technologies (2016), <http://www.climate technologies.eu/project>

CON⁺
PLUS
ULTRA

WISSEN WAS GEHT.
TUN WAS WIRKT.

Пътна карта за енергийна стратегия

- Методи
- Най-добри практики

- + Цели на пътната карта за енергийната стратегия
- + Процес на развитие и методология
- + Най-добри практики

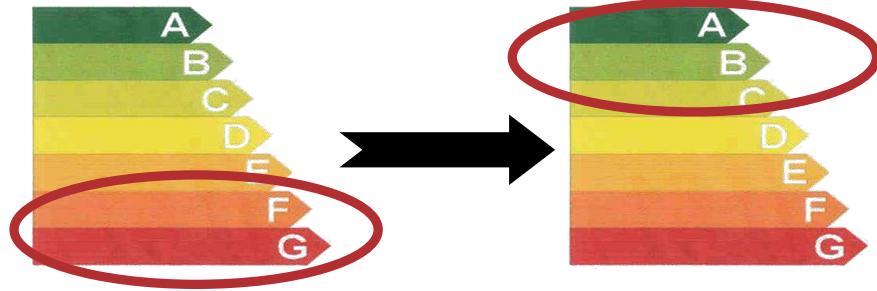
Енергийните стратегии на национално/регионално/местно ниво имат за цел да:

- + Да допринесат за реализирането на (над)**национални енергийни политики и стратегии/цели (обикновено отгоре-надолу)** и да следят за напредъка по изпълнението им
 - + **Разработване на стратегически подход** за намаляване на енергопотреблението, емисиите и енергийните разходи, които да допринесат за енергийна автономия и / или сигурност (**главно отдолу-нагоре**)
 - + **Изграждане на информираност по енергийните теми** с водене чрез пример и целеви кампании за повишаване на осведомеността
 - + **Определяне на ключови заинтересовани страни** и въвличането им в процеса
 - + Осигуряване на **рамка за нови/ нововъзникващи енергийни технологии**, които навлизат на пазара
- **Планирането на пътната карта е развиващия се процес по разработването ѝ**

Защо да разработваме енергийна стратегия/пътна карта



Намаляване потреблението на енергия



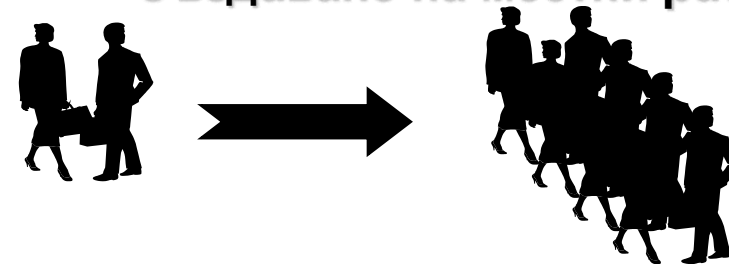
Намаляване емисиите на парникови газове



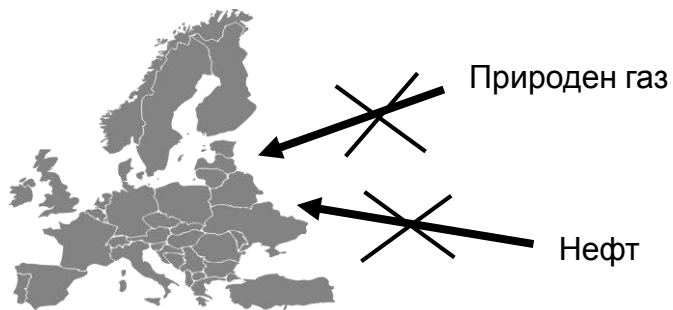
Използване на местни ресурси



Създаване на местни работни места



Енергийна автономия и сигурност

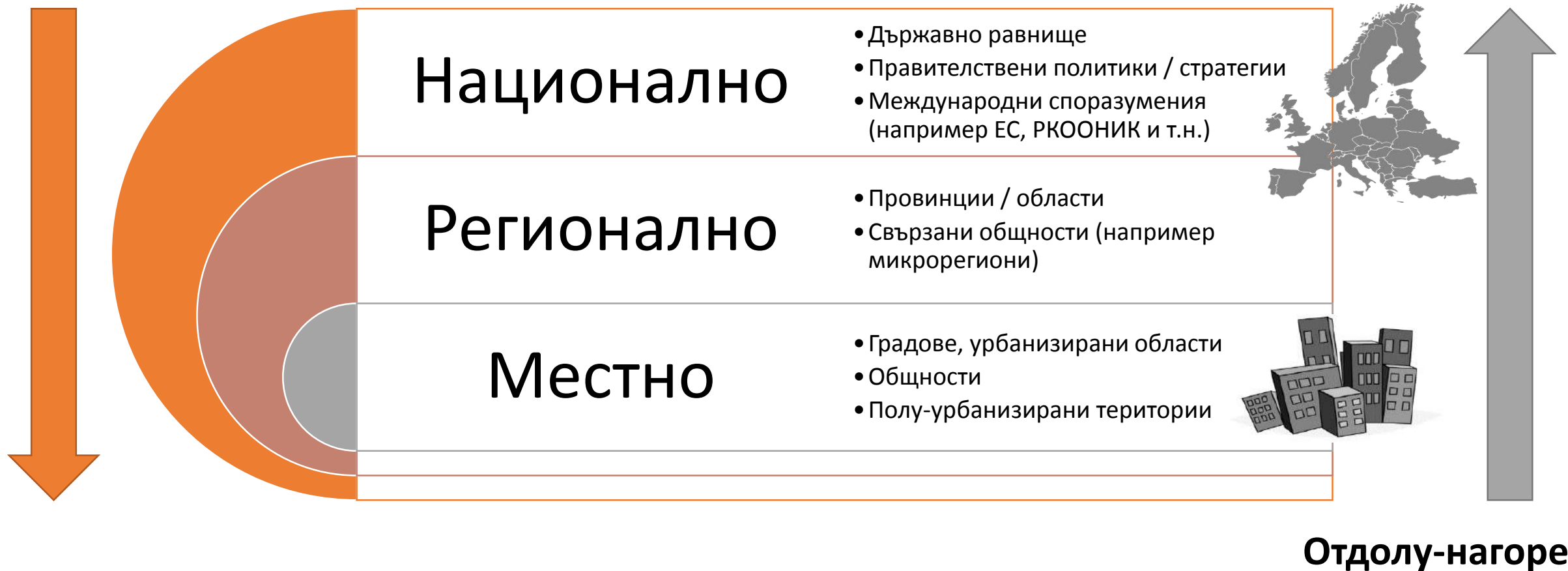


Намаляване разходите за енергия



- + **Административна/управленска функция** (местно пространствено планиране, откриване за развитие, разрешителни за строеж, планове за земеползване)
- + **Модел за подражание** показващ пример със собствени дейности (например с пилотни проекти, участие в доброволните инициативи, участие в т.н. Конвент на кметовете)
- + **Връзка между пространствено и енергийно планиране** (например зони за облекчаване на трафика, определяне на зони за централно отопление)
- + **Координация на публични/съвместни дейности** (например организиране на споделени пътувания, енергийни информационни точки)
- + **Подкрепа на частни или търговски дейности** (например ремонт на сгради, оперативно енергийно управление, насърчаване на възобновяемите енергии)
- + **Организиране и провеждане на енергийни консултации и информационни събития** (например енергийно консултиране, събития по проекти, семинари, изграждане на осведоменост)

Отгоре-надолу



Отдолу-нагоре



+ Национални енергийни стратегии

- Разпоредби и прилагане на политическата рамка на ЕС
 - 2020 Energy Strategy
 - 2030 Energy Strategy
 - EU Energy Security Strategy
 - Energy Directives
 - Ecodesign Directive
- Изисквания на държавите-членки да докладват / следят
 - NEEAP
 - NREAP
- Национални политики и програми
 - БЕИ
 - Енергетика
 - ЕЕ
 - Климат

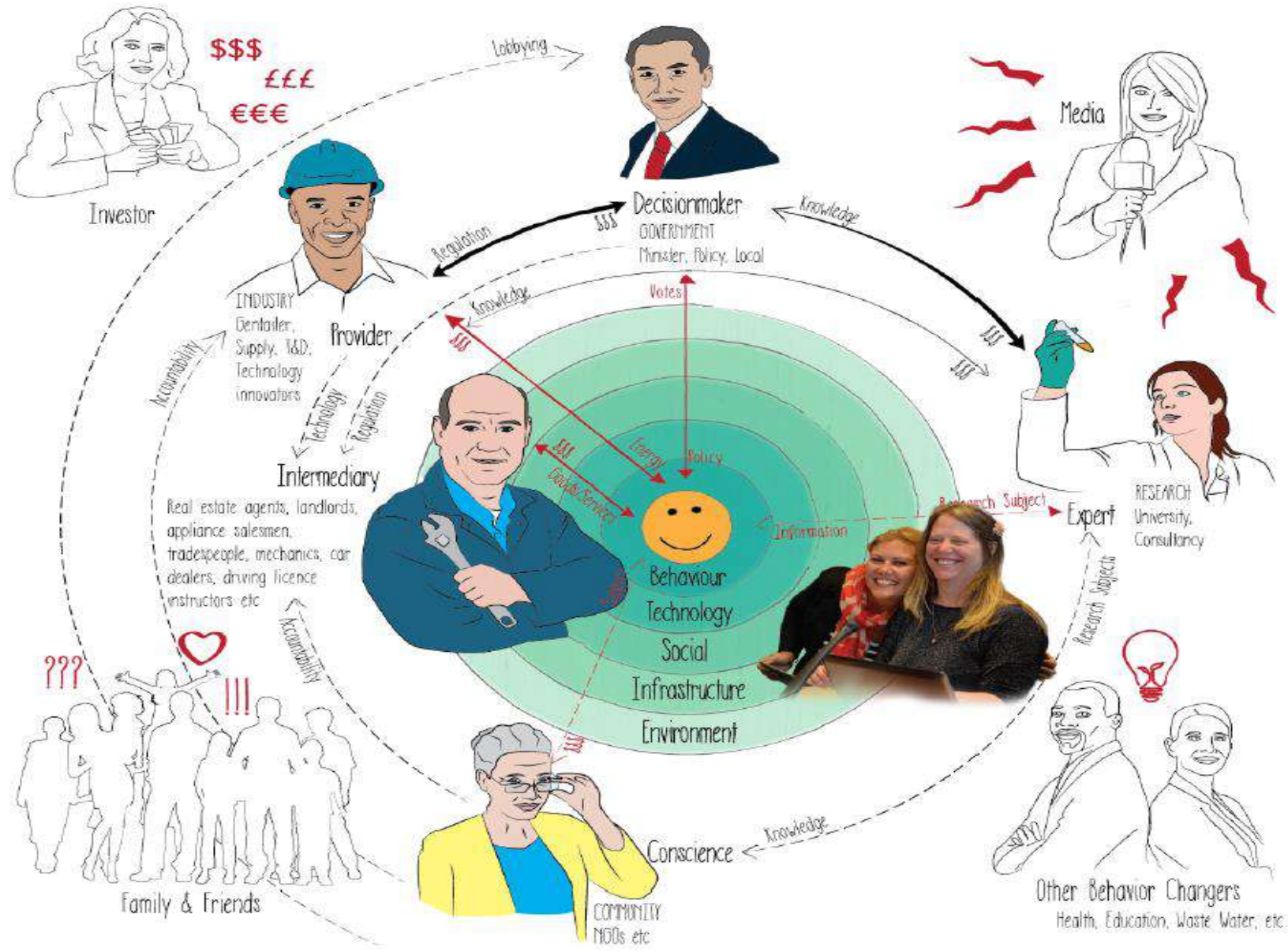
+ Отговор на конкретната ситуация в региона

- Съгласуваност с местните и регионални стратегии за развитие (например устойчиво развитие, стратегии за икономическо регионално развитие, цели за опазване на околната среда и климата и т.н.)
- Изграждане и използване на съществуващи инициативи и организационни структури (участие на обществеността и заинтересовани страни)
- "Активните" общности могат да бъдат предшественици на други общности в региона и извън него
- Съсредоточете се върху нови или допълнителни мерки и неизползвани възможности
- Общините/областите могат да се учат един от друг и да се възползват от синергиите
- Регионалните проекти получават по-голяма видимост и по този начин и стойност (например укрепване на регионалната икономика)
- Потенциал за разпространение на проекти от общността към регионално ниво



- + **Включване на всички ключови заинтересовани страни по отношение на енергетиката в процеса на разработване на стратегията (подход на участие)**
 - Регионалните и местни участници трябва да **бъдат включени от самото начало** в процеса на планиране и изпълнение, за да се гарантира успех
 - Надграждане над **съществуващият местен опит и знание** е от съществено значение
- + **Изпълнението на енергийните действия придобива по-голям приоритет**
 - Законодателното планиране и ангажираността на политиците/администрацията води до **фокусиране върху изпълнението, а не само върху концепцията**
 - **Изпълнението трябва да стане видимо** за населението -> повишаване на одобрението
- + **Дългосрочна ориентация**
 - Създаване на **необходимите структури за дългосрочно изпълнение** (над 4-5 години)
 - **Включване на местните участници** за да се гарантира постоянство

Включване на хора, взимащи решения и заинтересовани страни



+ Разпространявайте на добри практики

- Създайте **осведоменост**
- **Чрез постоянно информиране** за изпълнението
- В местните и регионални медии
- **И водете чрез пример**

+ Обменяйте опит

- Има **много положителни примери в региона**
- **Всяко мнение** е важно
- **На всеки заинтересован** трябва да бъде разрешено да участва в семинари/работни групи
- **Обмен** със съседни общини



- + **Липса на мотивация** (“Енергетиката не е проблем”) **или време** (липсва определена позиция и/или адекватен капацитет на персонала)
- + Неадекватна **организационна структура** (няма капацитет за връзки с обществеността)
- + **Бюджетни** или финансови ограничения
- + Малка готовност за поемане на **рискове**
- + Тенденция да се подкрепят само **“грандиозни проекти”**
- + Високо търсене на **специфично техническо ноу-хау**
- + **Регулаторни ограничения**- напр. опазване на сгради на културното наследство
- + Разминаващи се местни **(политически)интереси**
- + **Конфликти** между властите или различни групи заинтересовани страни
- + Няма съществуващи регионални (екологични) **инициативи**, НПО, граждански групи и др.
- + Непълна **наличност на данни**



Процес на изработване на пътна карта - фази



Възможни източници на изходни данни



Забележка: При закупуване и събиране на данни, неприкосновеността на личните данни и защитата на данните не трябва да бъдат нарушавани!



+ Определяне на мерки за енергийна ефективност

- Секторен анализ
- Домакинствата
- Индустрия
- Обществени сгради
- Транспорт

+ Теоретичен потенциал на ВЕИ

- Фотоволтаици
- Слънчева топлина
- Биомаса и биогаз
- Хидроенергия
- Вятър

+ Използване съществуващите източници на данни:

- АУЕР
- Статистика за земеползването
- Национални проучвания на регионалния потенциал
- Строителен фонд
- Енергийни сметки на общини (за обществено осветление, училища и др.)
- Енергийни одити и оценки (сгради, промишленост, транспорт)

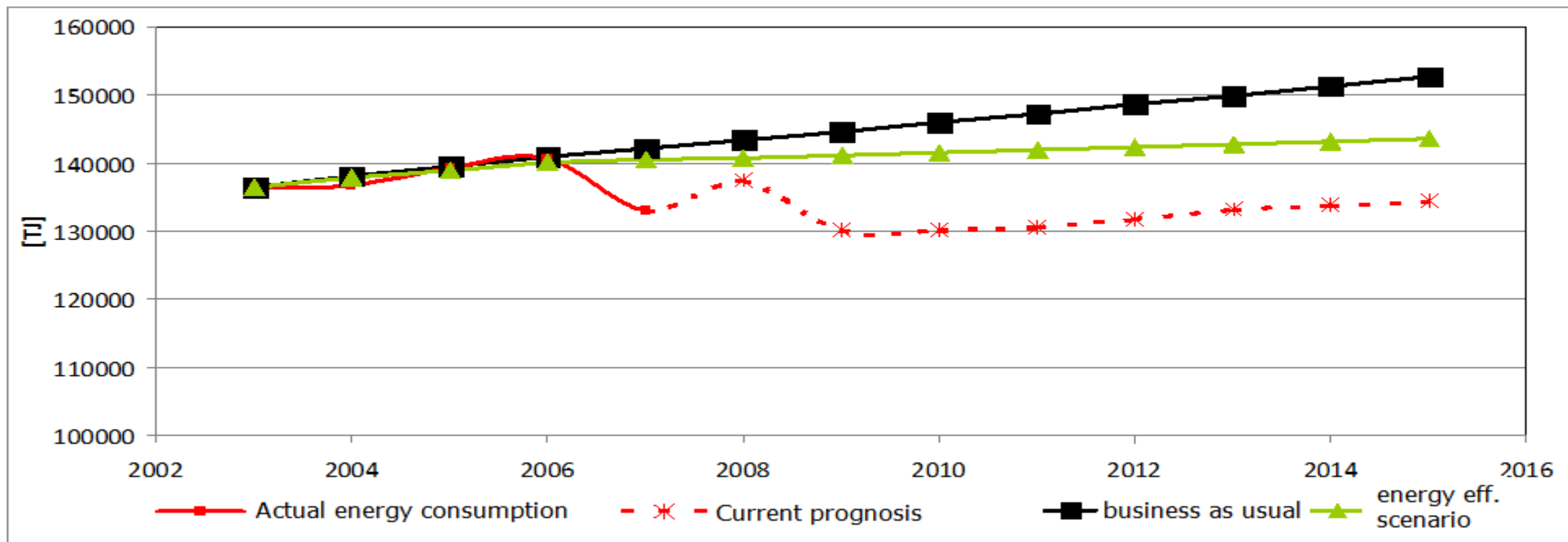


- + **Енергийните сценарии** се използват за сравняване на няколко пътя за развитие и тяхното количествено въздействие върху потреблението на енергия **в бъдеще**
- + **Важни изводи от тези сценарии са:**
 - Независимо от това, какво развитие ще се реализира, съществуват насоки (цели) за предстоящите решения, свързани с енергетиката.
 - В зависимост от "енергийната визия" политическите цели на сценариите за развитие на общината/областта могат да бъдат сравнени и да се намери оптимално решение.
 - Сценариите осигуряват основа за дългосрочно вземане на решения, като в днешните решения се взимат предвид бъдещите планове.

Обобщени сценарии за енергийно потребление



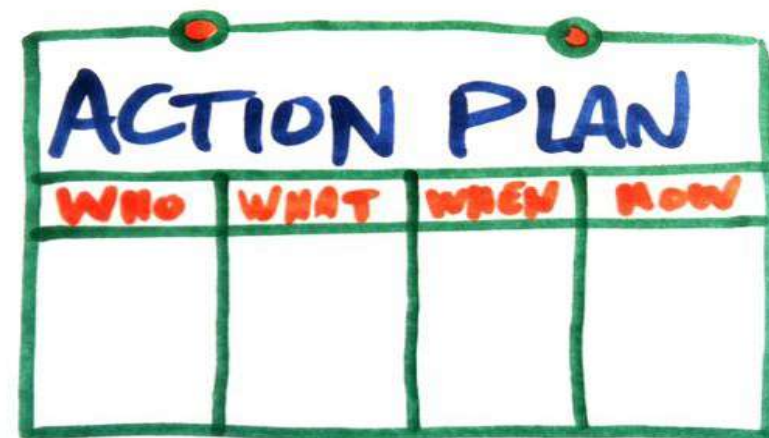
+ Базов сценарий спрямо сценарий за повишаване на енергийната



Фаза 4: Разработване на план за действие

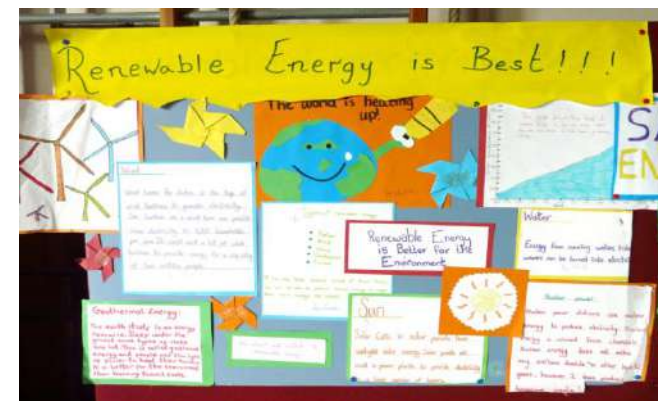


- + **Определете конкретни цели**
 - „SMART“ (Специфични, измерими, постижими, подходящи и навременни)
- + **Разработване на действия**
 - Приоритетни енергийни проекти
- + **Инструменти за управление на проекти**
 - Създайте контролни списъци за проекти
 - Оценка и приоритетно класиране на мерките
- + **Определете отговорностите**
 - Проектни екипи
 - Работни групи
- + **Осигурете достатъчно ресурси**
 - Време
 - Бюджет
- + **Управление на времето – задайте график**
 - Краткосрочни – средносрочни – дългосрочни действия





- + Упражнения по изработване на пътна карта – най-важно е участието на обществеността!
- + Повишава дългосрочния ангажимент и подкрепата за изпълнението.



- + Насърчаване **обмена на информация и опит**
- + Подпомага за **разбирането на различните мнения** и координацията на интересите
- + Подобряване **качеството и прозрачността на решенията**
- + **Подобряване приемането и проследимостта на решенията**, както и на онези, чиито социални ползи ще станат видими само в дългосрочен план
- + Засилване на **идентифицирането на гражданите и заинтересованите групи с решенията**, но и с регионите, в които живеят
- + Осигуряване **на по широки бази за взимане на решения** за политическите и административните ръководители
- + Създаване на широк подход за **формиране на мнение**
- + **Помага за избягване на забавяния и допълнителни разходи при изпълнение** на политики, планове, програми и правни инструменти, като по този начин се оптимизира използването на ресурсите.



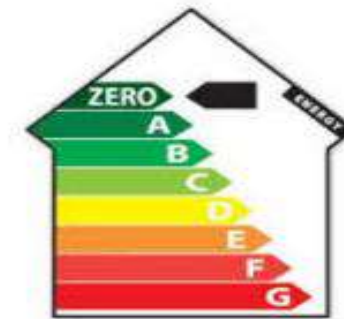
Определяне възможностите за финансиране

- + Европейски структурни и инвестиционни фондове
- + Национални програми за финансиране
- + Инвестиции в частния сектор
- + Алтернативни схеми за финансиране:
 - За финансирането на законопроекта
 - Договаряне на енергийната ефективност
 - Меки заеми, гаранции
 - Груповото финансиране
 - Зелени общински облигации



Фактори за успех:

- + Започнете **изпълнението на проекта възможно най-скоро** – използвайте първоначалния ентузиазъм
- + **Представете ползи/печалби** от енергоспестяване и производство на възобновяема енергия (финансова, регионална икономика) и генериране на осведоменост
- + **Информирайте редовно целевите групи и участниците** за напредъка и резултатите
- + Накарайте хората да се идентифицират с темата- **“нашият проект”**
- + Планирайте **редовни срещи** на заинтересованите страни по проекта
- + **Наблюдавайте успеха на отделните проекти** по отношение на тяхната ефективност и действително реализирани спестявания



+ Някои МИТОВЕ и ИСТИНИ:

*Ако не можете да измерите нещо, не можете да го подобрите.
(Питър Дракър)*

*Без данни вие сте просто поредния човек с мнение.
(У. Едуардс Деминг)*

*Най-важните неща не могат да бъдат измерени.
(У. Едуардс Деминг)*

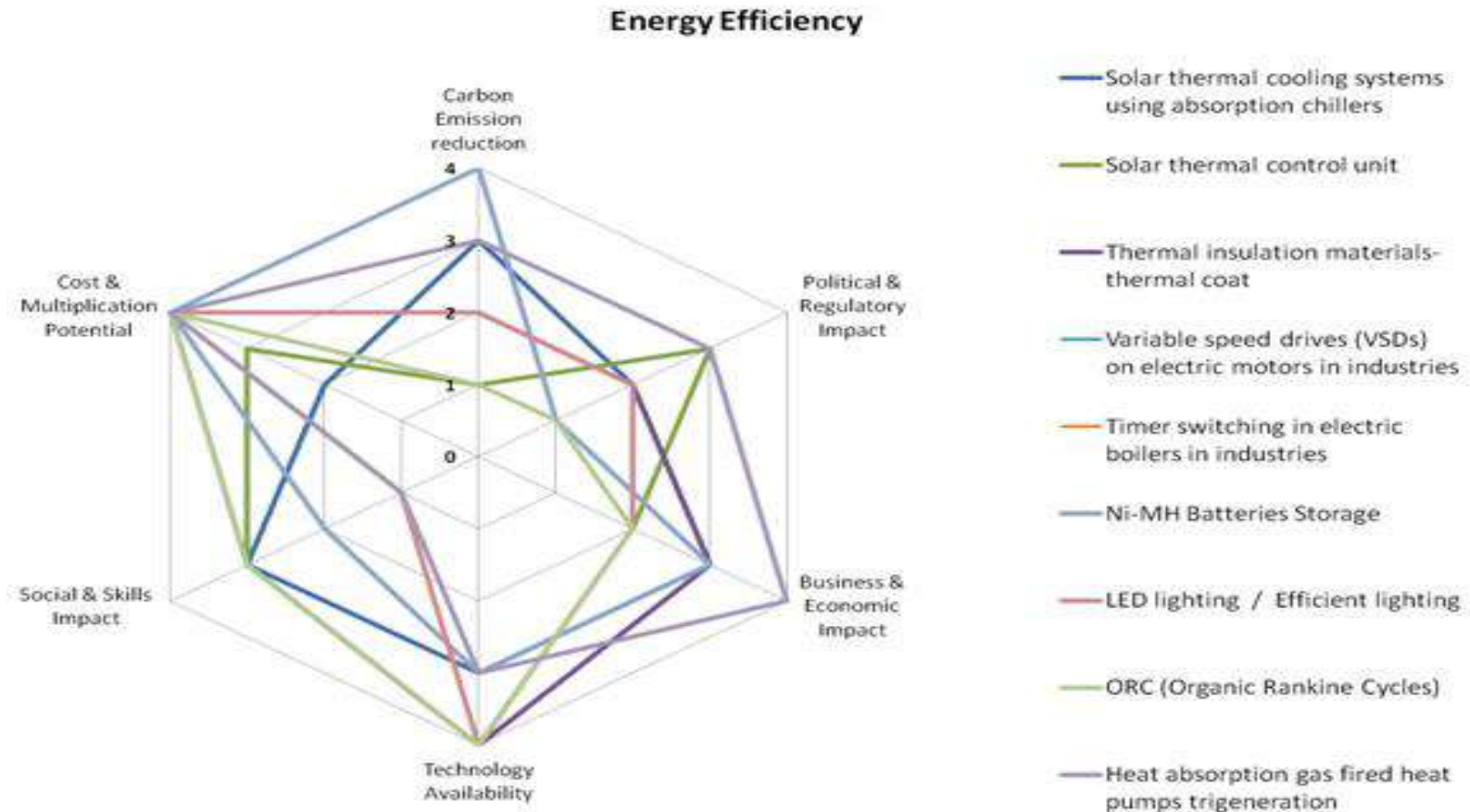
+ НЕЗАВИСИМО от това имайте предвид:

- Не забравяйте мониторингът
- Оценка на напредъка в постигането на плана за действие
- Научете за постигнатите ползи И
- Споделете ги!



Представяне и визуализиране на резултатите

- + Възможностите, които зависят от няколко фактора за повлияване, могат да бъдат показани под формата на радарна диаграма.
- + Всяка страна на звездата представлява една **променлива за повлияване**.
- + Разстоянието от центъра до границата на звездата е пропорционално на влиянието на променливата върху общия потенциал.



Source: Climate technologies (2016), <http://www.climate technologies.eu/project>

4. Фондонабиране и писане на проекти

- Кои източници на финансиране имате понастоящем?
- Кои източници на финансиране бихте искали да получавате?

- Кой прави набирването на средства при нас?
- Колко плащате за набирването на средства?

- 1. Кой е отговорен за набирането на средства от различните източници?**
 - Служители
 - Потребители
 - Управляващ борд/съвет
 - Доброволците
 - Външни изпълнители

- 2. Колко ще похарчим за усилията за набиране на средства?**
 - Трябва да бъде достатъчно, за да изпълни необходимите дейности и цели
 - Различните дейности за набиране на средства имат различни разходи.

Предвидете ги...

- **F2F** - обикновено от по-заможни хора или малки дарения от много лица
- **Благотворителни дарения** - сезонни, периодични, редовни, уебсайтове
- **Събития за набиране на средства**
- **Корпоративно спонсорство – Събитие**
- **Даряване по ведомост от корпоративни служители** - даряват служители на фирмата
- **CRM** - причина Свързана маркетингова кампания - някой друг продава продукт или услуга
- **Активност на предприятието/общината/заинтересованата страна** - продажба на продукт или услуга
- **Искане за безвъзмездни средства** / Предложение за проект - Фондация / Корпорация / Правителство / Публични фондове

Да се разработи календар с прогнозирано събиране на средства за:

- За нови предложения / проекти
- Кога се очакват да отворят донорите
- Колко време е необходимо за подготовката? (1 седмица или 1 месец?)
- Кога са крайните срокове
- Кога са дати на одобрение
- Коя цел ще финансират
- Колко пъти на годишна база ще търсите финансиране
- Ще имате ли средства за всички планирани събития/дейности и цели
- Колко време ще се изисква да се подготвите

Защо донор (*човек, фирма или публичен донор*) трябва да ви даде точно на вас пари?

Много важен въпрос?

- **Връзка с проблема** - те са (пряко) засегнати
- **Връзка с искащия** - Те са (непосредствено) свързани
- **Връзка с бизнес целите като** - Достъп до нови клиенти, увеличаване на продажбите, маркетингова възможност / Добра публичност
- **Корпоративна социална отговорност** - Или фирмата реши (или държавата изисква) фирмата да "допринесе" за общността
- **Правителственото съответствие** - държавата изисква някакъв вид дейност / поведение
- **Данъчни облаги** - Хората / компаниите могат да изключат сумата на дарението от своите данъци и да приспадат дарението от доходите си, за да намалят данъчното си бреме

- **Защото са като нас** - по-вероятно е да помогнем на тези, които смятаме, че са подобни на нас
- **Възприети обществени норми** - социалното одобрение, което човек/донор получава от придържането към дадена цел
- **Съобщенията за съпричастност** – съчувствие като фактор трябва да е достатъчно мощно, за да предизвикат съпричастност, но не толкова силно, че да са е в ущърб на дарителя
- **Страх / съпричастност / вина**
- **Социална справедливост** - ако сме свидетели на несправедливо страдание, тяхната вяра в справедлив свят е застрашена - следователно те ще бъдат мотивирани да предприемат действия, за да възстановят своята вяра в справедлив свят
- **Престиж** - дарители, които искат признание за своето дарение, може би като начин да се получи достъп до социална група или да се издигне в нея.
- **"Да правиш разлика"** - като рисковата филантропия - където дарителите не искат да дават, освен ако не вярват, че те могат да окажат значително влияние върху даден проблем (да започнем нещо иновативно, да създадем модел за другите, да достигнем до много хора и т.н.)

- **Наблегнете на малките суми, че са много важни.**
(работи по-добре в лице в лице F2FF) - полезна за привличане на хора да даряват за различни каузи
- **Колкото по-силни са взаимоотношенията,** толкова по-успешно е набирането на средства
- **Предложете нещо друго,** като например подарък (или възможност за общи събития/дейности)
- **Мащабът за помощ е важен** – Винаги казвайте колко средства искате да съберете и колко имате до момента (*с други думи ви това помага да получите възможно най-много от всеки донор*)

Кой ще се възползва от
дарението?

Как се показват и/или обсъждат получените средства. На кой се помага и как това ще окажат влияние върху донорите вземащи решенията за даване на средства.

- Експлоитивен или манипулативен - Ако се окаже, че се възползвате от получените средства
- Колко състоятелни са бенефициентите?
- Атрактивните хора се възприемат като по-достойни от непривлекателни хора
- Отговорността на получателите за тяхното собствено състояние

- Банки и финансови институции
- Компании които са заложили на CSR (Corporate Social Responsibility)
- Компаниите на които това е ново поле за развитие
- Западни компании, силни брандове, които ги има в нашия регион, област или имат интерес да инвестират.
- Други

Писане на проектни предложения

С какво се занимава вашата организация?

Какви видове финансиращи институции има?

- Идентифициране на възможни дейности
 - Мислете в по-широка рамка – голяма част от програмите на ЕС харесват интердисциплинарният подход
 - Различни региони,
 - Различни видове организации,
 - Сфери на дейност
- Търсене на потенциални финансиращи програми и институции
- Намерете възможност
http://ec.europa.eu/regional_policy/en/atlas/programmes/2014-2020/bulgaria/2014bg16m1op001
- Проучете добре условията и изискванията за кандидатстване
- <http://www.interreg-danube.eu/calls/calls-for-proposals/second-call-for-proposals>

Каква ключова информация е необходимо да знаем преди да започнем писането на проектното предложение?

- Задължителен брой партньори
- Брой на участващите държави
- Минимум от задължителни дейности
- Приоритети на финансиращата програма
- Бюджетни органичения
- Времева рамка
- С какви документи трябва да се запознаем
- Как се оценяват проектите и какви шансове имаме да получим финансиране?

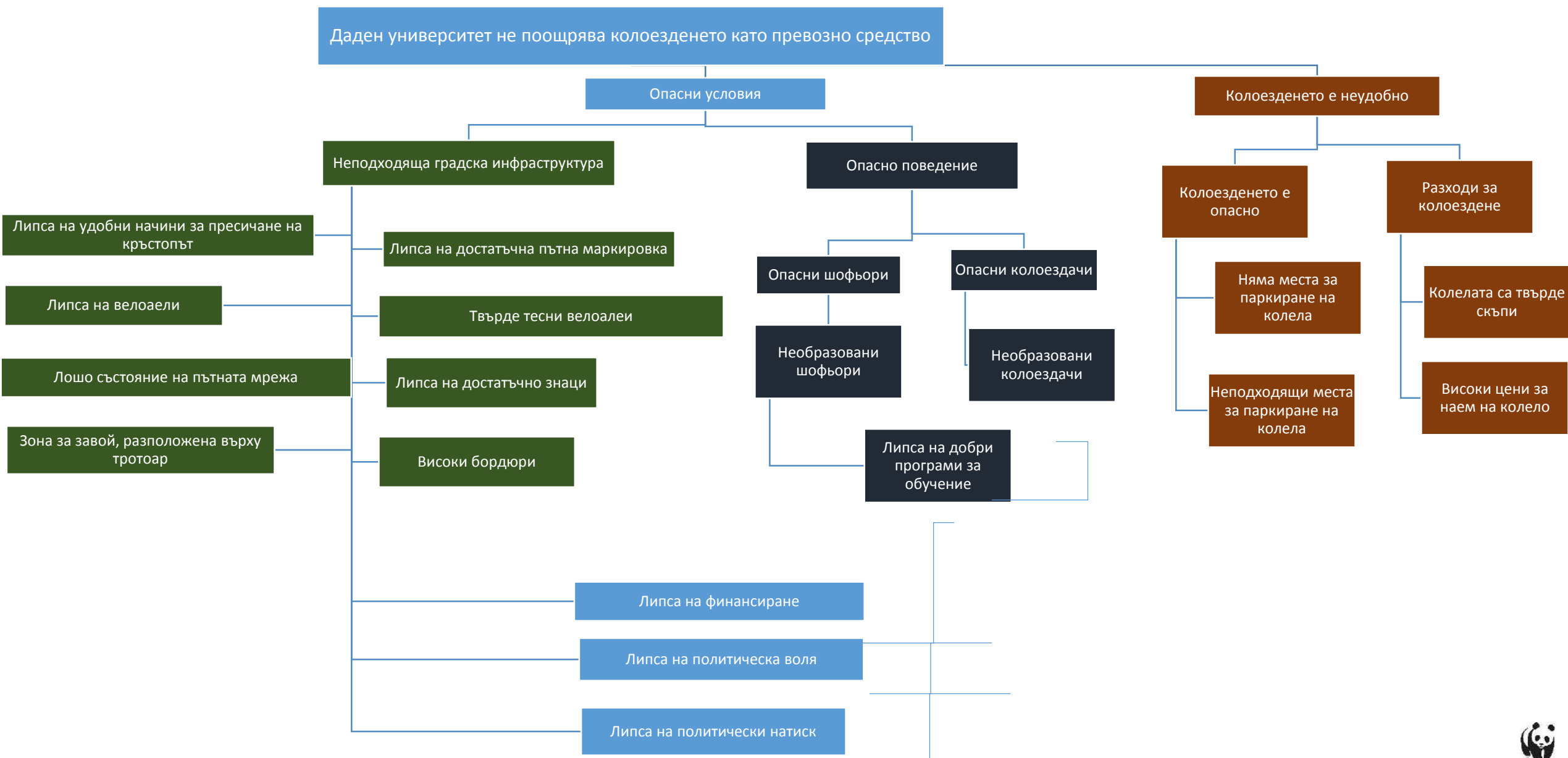
Контакт с потенциални партньори (понякога чрез концептуална разработка)

- Дърво на решенията
- Логическа рамка
- Диаграма на Гант
- Диграма ПЕРТ - техника за преглед и оценка на програми
(PERT - Program Evaluation and Review Technique)

Защо е необходим проектът?

- Какъв проблем се решава или предотвратява чрез него?
- От какви възможности се възползва проектът?
- Какви са причините за проблема?
- Какви са последиците от проблема?

Дърво на решенията - причини



Дърво на решенията - последици



Кои са заинтересованите страни във вашият проект?

- Те може да бъдат целевата аудитория на дейностите
- Те може да бъдат причината за проблема
- Те може да бъдат повлияни от последиците на проблема
- Те могат да помогнат за решаването на проблема
- Те може да помогнат за разпространение на резултатите от проекта до повече хора

Как ангажираме заинтересованите страни в проекта (проектното предложение)?

- Те дават информация за проекта
- Те са партньори (пълноправни или асоциирани)
- Те са целева аудитория
- Те са част от плана за разпространение на резултатите от проекта
- Участват в Консултативния комитет

- Къде намираме партньори?
- Какви видове партньори има?
(характеристика, форми, умения)
- Кой е водещият партньор?

Логическа рамка

- **Първоначална информация / Ресурси**

- Налични или трябва да бъдат набавени за изпълнението на дейностите

- **Дейности / Действия**

- Предприемат се за постигането на желаните резултати

- **Цели / Резултати / Въздействия**

- Ясно показват, че проектът е постигнал краткосрочните си намерения

- **Краткосрочна цел**

- Това, което се надяваме да постигнем до края на проекта (води до постигане на дългосрочната цел)

- **Дългосрочна цел**

- Основната причина за проекта (може да не е реално постижима или да е определена от финансиращата програма)

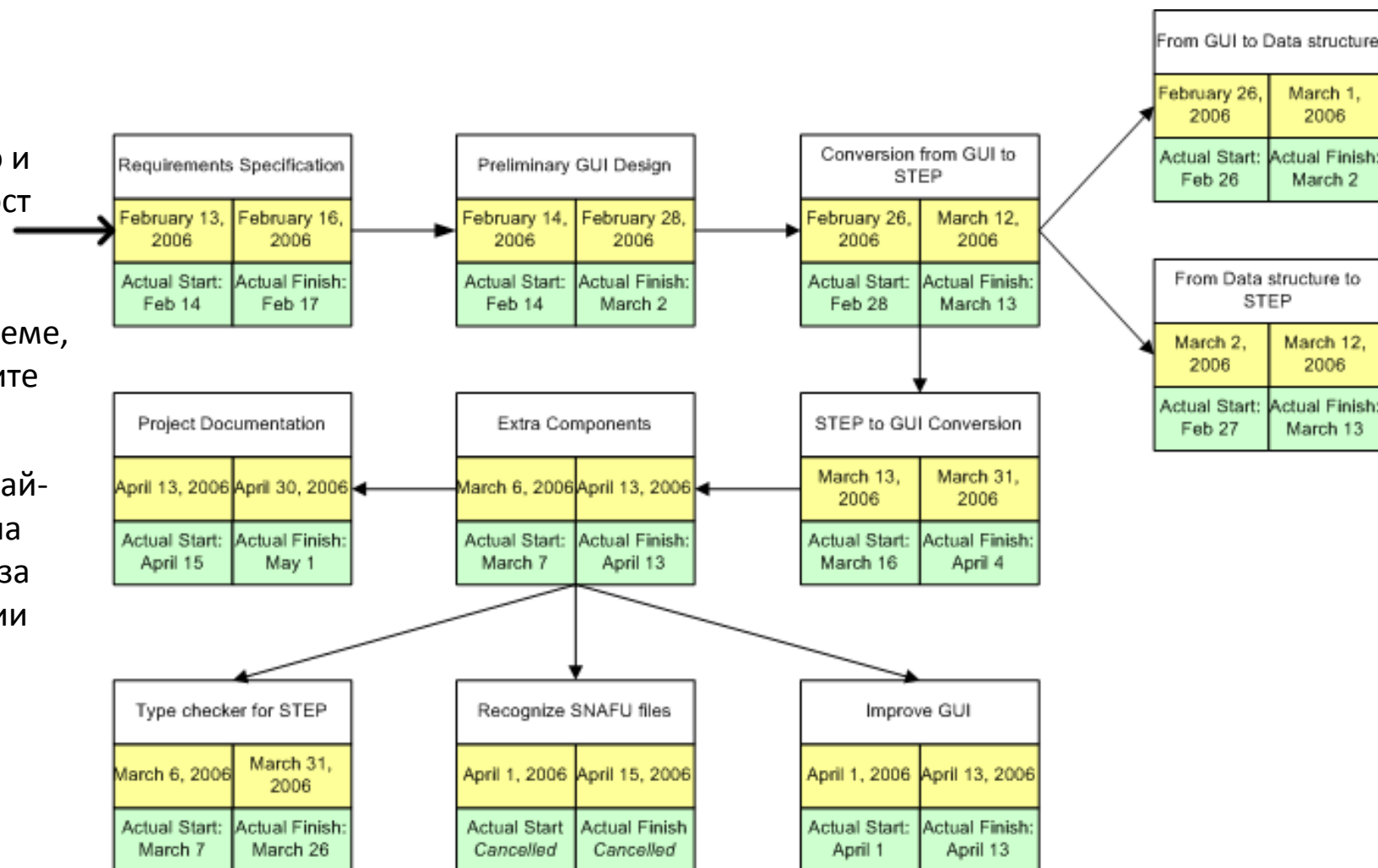
- Представява графика, която позволява да се изобрази нагледно как ще се развива проектът.
- Полезна е, защото обвързва в едно логическо цяло различни елементи от проекта:
 - Голямата картина (дългосрочната цел)
 - Дейностите, които ще се изпълнят за постигането ѝ
 - Начините, по които ще се измерва прогреса на проекта
 - Крайните резултати от проекта.

Структура на проекта	Описание	Обективно измерими индикатори (ключови индикатори на изпълнение) (ключови етапи - кога?)	Методи за верификация (Доказателства)	Допускания
Цел (Дългосрочна)	○ Тя обикновено е по-обща и не е нещо, което ще бъде конкретно постигнато в рамките на проекта.			
Цел (краткосрочна)	○ Целта, която искаме да постигнем <u>в рамките на проекта</u> . ○ Тя трябва да бъде свързана с дългосрочната цел. Ако не е, то тогава това не може да е краткосрочна цел. ○ Например, за да постигнем дългосрочната цел за елиминиране на бедността, краткосрочната цел може да бъде създаването на програма за обучение и намиране на работа.			
Цели Резултати Ефекти Крайни продукти	○ Как да разберем дали сме постигнали целта си? ○ Чрез предварително определени резултати или ефекти, които понякога се наричат крайни продукти (deliverables). ○ Реализирането на резултатите и ефектите показва, че сме постигнали целта си – или поне че сме на път да я постигнем. ○ Резултатът обикновено е материален продукт, например уебсайт или книга ○ Въздействието или ефектът от проекта е промяна в същността на нещо.	○ Данни, които показват, че резултатите са постигнати: ○ Количествени показатели: • Колко • Колко често • Повишение или намаление в стойност ○ Качествени показатели: • Колко добре • Удовлетворение, мнения • Умения за взимане на решения • Промяна в нагласи ○ Индикаторите трябва да са обективни • Да са измерими, за да може всички да ги видят • Да не са субективни мнения	○ Как да измерим прогреса на проекта ○ Какви доказателства може да предоставим (материални или други) ○ Какво трябва да предприемем, за да набавим тези доказателства? ○ Някои типове доказателства са по-приемливи от други ○ Ако имаме количествени индикатори, добре е да имаме и система за тяхното измерване/броене.	○ Какви условия трябва да бъдат налични, за да можем да измерим индикаторите и да постигнем целта си ○ Един от начините е прилагането на метода за <u>оценка на риска</u> ○ Какво може да ни попречи да изпълним желаните дейности? ○ Ако сме изпълнили дейностите, какво може да ни попречи да постигнем необходимото въздействие?

Структура на проекта	Описание	Обективно измерими индикатори (ключови индикатори на изпълнение) (ключови етапи - кога?)	Методи за верификация (Доказателства)	Допускания
		○ Индикаторите трябва да бъдат обвързани с • целевата група (кой) • време/времетраене (кога / колко дълго) • местонахождение (къде) ○ Обективно измеримите индикатори могат да бъдат преки и непреки: • Преки = ефект върху участници в проектна дейност ○ Например, при проект за повишаване грамотността на ученици - тестване на учениците преди и след дадена дейност • Непреки = логически свързани с проектна дейност ○ Например, брой на книгите, които се взимат от училищната библиотека, който се покачва вследствие на дейности за повишаване грамотността на учениците • Непреките индикатори се използват, когато: ○ Не са налични преки индикатори ○ Трудно е да се измерят преките индикатори (пример – качество на живот) ○ Измерването на преките индикатори е много скъпо	○ Ако индикаторите са количествени, тогава трябва да се определи начин за обективното им измерване. Например, тестване преди и след	• Ако успешно се справим с изработването на конкретните резултати от проекта, какво би ни попречило да постигнем своята краткосрочна цел? • Ако краткосрочната цел е постигната, какво би ни попречило да постигнем дългосрочната цел?
Действия (Задачи)		○	○	•

Диграма ПЕРТ – (Техника за преглед и оценка на програмите = Program Evaluation Review Technique)

- Дава по-реалистична представа за времевата рамка на проекта
- Базира се възможностите за най-ранно и най-късно стартиране на дадена дейност
- Внася гъвкавост в графика на проекта
- Показва най-краткото и най-дългото време, за което може да се изпълнят дейностите
- Полезен метод при необходимост от прогнози, защото може да се измери най-дългото време за изпълнение на дадена дейност като така се даде възможност за разрешаване на непредвидени ситуации
- Помага на проектния ръководител да разбере дали закъснението в дадена дейност е приемливо или би могло да застраши целия проект



Благодаря за вниманието и участието!

Георги Стефанов,
WWF България,
Ръководител програма „Климатични промени и Зелена икономика“
gstefanov@wwfdcp.bg
+359 889 517 976

