



МОТИВАЦІЯ НАДАВАЧІВ ФІНАНСУВАННЯ

(у рамках проекту «Фінансування креативних індустрій» за підтримки УКФ)

Повна версія звіту (із термінологією та скороченнями) доступна за посиланням:

<http://bit.ly/Finance-for-CI>

МОТИВАЦІЯ НАДАВАЧІВ ФІНАНСУВАННЯ

Коли розглядаються питання фінансування, ідеться про традиційні форми фінансування та відповідних учасників ринку – банки, фінансові установи, інвесторів тощо. Однак у креативних індустріях усе більше поширюються нетрадиційні форми фінансування: колективне фінансування, інвестиції впливу, стратегічна філантропія, тихе інвестування та ін. Для кращої й усебічної систематизації всіх можливостей фінансування проектів та організацій креативних індустрій ми розробили матрицю мотивації надавачів фінансування.

Матриця мотивації надавачів фінансування

		Добре для світу			
		✓ Меценати	✓ Міжнародні донори	✓ Бекери	✓ Міжнародні фінансові інституції
		✓ Венчурні філантропи	✓ Бекери	✓ Міжнародні фінансові інституції	✓ Бізнес-яголи
		✓ Міжнародні донори	✓ Міжнародні фінансові інституції	✓ Бізнес-яголи	✓ Інвестиційні фонди
		✓ Місцеві фонди та програми	✓ Венчурні філантропи	✓ Інвестиційні фонди	✓ Венчурні фонди / інвестори
		✓ Державні фонди та програми		✓ Банки	✓ Бекери
		✓ Благодійні фонди			
		Добре для громади			
		✓ Меценати	✓ Міжнародні донори	✓ Бекери	✓ Міжнародні фінансові інституції
		✓ Венчурні філантропи	✓ Державні фонди та програми	✓ Міжнародні фінансові інституції	✓ Бізнес-яголи
		✓ Міжнародні донори	✓ Місцеві фонди та програми	✓ Тихі інвестори	✓ Інвестиційні фонди
		✓ Державні фонди та програми	✓ Бекери	✓ Бізнес-яголи	✓ Державні фонди та програми
		✓ Місцеві фонди та програми	✓ Міжнародні фінансові інституції	✓ Інвестиційні фонди	✓ Місцеві фонди та програми
		✓ Благодійні фонди	✓ Тихі інвестори	✓ Банки	✓ Венчурні фонди / інвестори
			✓ Венчурні філантропи	✓ Державні фонди та програми	✓ Бекери
				✓ Місцеві фонди та програми	
				✓ Фонди мікрокредитування	
		Добра команда			
		✓ Меценати	✓ Міжнародні донори	✓ Бекери	✓ Бізнес-яголи
		✓ Міжнародні донори	✓ Державні фонди та програми	✓ Тихі інвестори	✓ Державні фонди та програми
		✓ Державні фонди та програми	✓ Місцеві фонди та програми	✓ Бізнес-яголи	✓ Місцеві фонди та програми
		✓ Місцеві фонди та програми	✓ Бекери	✓ Банки	✓ Венчурні фонди / інвестори
			✓ Тихі інвестори	✓ Державні фонди та програми	✓ Бекери
				✓ Місцеві фонди та програми	
				✓ Фонди мікрокредитування	
		Добрий продукт / проєкт			
		✓ Меценати	✓ Міжнародні донори	✓ Бекери	✓ Бізнес-яголи
		✓ Міжнародні донори	✓ Державні фонди та програми	✓ Тихі інвестори	✓ Венчурні фонди / інвестори
		✓ Державні фонди та програми	✓ Місцеві фонди та програми	✓ Бізнес-яголи	✓ Державні фонди та програми
		✓ Місцеві фонди та програми	✓ Бекери	✓ Банки	✓ Місцеві фонди та програми
			✓ Тихі інвестори	✓ Державні фонди та програми	✓ Бекери
				✓ Місцеві фонди та програми	
		Кошти не повернуться	Кошти зберігаються	Кошти зберезуться та принесуть дохід	Примноження капіталу
Рівень соціальної мотивації		Рівень фінансової мотивації			

Добре для світу

Інвестор має дуже низьку фінансову мотивацію або ж не має її взагалі, проте він орієнтований на фінансування проєктів із потенціалом глобального соціального впливу (global impact investment)

Інвестор має низьку фінансову мотивацію, він не очікує отримання доходу від проєкту взагалі. Проте сподівається на збереження свого капіталу. При цьому він має високу соціальну мотивацію та сподівається на вплив проєкту на глобальному рівні

Інвестор має високий рівень соціальної мотивації та очікує, що профінансований проєкт матиме глобальний вплив. При цьому він очікує: сталості проєкту, збереження його як власного активу задля подальшого отримання доходу

Інвестор очікує, що його капіталовкладення в проєкт примножаться. При цьому він має високу соціальну мотивацію та очікує, що проєкт матиме глобальний вплив.

Добре для громади

Інвестор має дуже низьку фінансову мотивацію або ж не має її взагалі, проте він орієнтований на фінансування проєктів із потенціалом соціального впливу для певної громади (local impact investment)

Інвестор має низьку фінансову мотивацію, він не очікує отримання доходу від проєкту взагалі. Проте сподівається на збереження свого капіталу. При цьому він має високу соціальну мотивацію та сподівається на вплив проєкту на локальному рівні.

Інвестор має високий рівень соціальної мотивації: він готовий надати фінансування для реалізації проєкту, що матиме вплив на цілу громаду. При цьому інвестор очікує: сталості проєкту, збереження його як власного активу задля подальшого отримання доходу

Інвестор готовий надати фінансування для реалізації проєкту, що має високий потенціал для комерційного успіху. При цьому він має доволі високу соціальну мотивацію, адже очікує, що проєкт матиме вплив на цілу громаду.

Добра команда

Інвестор має дуже низьку фінансову мотивацію або ж не має її взагалі, проте він готовий вкласти свій капітал в проєкт / ініціативу з огляду на репутацію та соціальний капітал команди (засновників)

Інвестор має низьку фінансову мотивацію, він не очікує отримання доходу від проєкту взагалі. Проте сподівається на збереження свого капіталу. Команда проєкту є визначальним чинником для надання інвестицій; часто така кооперація базована на соціальному капіталі засновників проєкту / організації

Інвестор готовий надати капітал конкретній команді на реалізацію проєкту, очікує його сталості та збереження як власного активу задля подальшого отримання доходу. При цьому саме особиста репутація авторів проєкту є визначальним фактором. Мотивація інвестора до соціальних змін може варіюватися від незначної до високої

Інвестор готовий надати капітал конкретній команді на реалізацію потенційно успішного комерційного проєкту. При цьому саме особиста репутація авторів проєкту є визначальним фактором. Соціальна мотивація інвестора може також бути, але незначною.

Добрий продукт / проєкт

Інвестор має дуже низьку фінансову мотивацію або ж не має її взагалі. Натомість він зацікавлений у втіленні конкретного проєкту, який вважає цікавим, перспективним або привабливим

Інвестор має низьку фінансову мотивацію, він не очікує отримання доходу від проєкту взагалі. Натомість має високий інтерес до самого проєкту та розглядає його як спосіб збереження свого капіталу

Інвестор готовий надати капітал для реалізації конкретного проєкту. Він не очікує примноження свого капіталу, проте розраховує на збереження проєкту як свого активу задля подальшого отримання доходу. Мотивація інвестора до соціальних змін може варіюватися від незначної до високої

Інвестор готовий надати капітал для реалізації конкретного проєкту, який має потенціал комерційного успіху і, відповідно, примноження вкладеного капіталу. Мотивація інвестора до соціальних змін може бути, але незначною.

Кошти не повернуться

Кошти зберігаються

Кошти зберезуться та принесуть дохід

Примноження капіталу

Рівень фінансової мотивації

Інвестиційна діяльність має на меті отримання фінансового доходу чи досягнення соціального впливу, або ж є комбінацією цих складових. Кожен із надавачів фінансування має різні рівні соціальної та фінансової мотивації, які врешті формують його остаточний інтерес. Пропонована модель виокремлює чотири рівні фінансової та соціальної мотивації та, відповідно, шістнадцять можливих комбінацій соціальних та фінансових можливостей, які приваблюють відповідний тип надавача фінансування. З огляду на прагнення авторів систематизувати різні чинники мотивації надавачів фінансування і зробити модель легкою для сприйняття, пропонована схема не включає всіх можливих варіантів, а лише найпоширеніші.

Пропонована модель описує первинні цілі та амбіції інвесторів, тобто безпосередній очікуваний вплив від проєктів, що отримали капітал інвестора. Ця модель не включає опосередкованого впливу проєктів та вторинну мотивацію інвестора, оскільки вони нерідко мають нечіткий та спонтанний характер, який складно передбачити й виміряти. Крім цього, одні й ті ж самі інвестори можуть мати різні рівні соціальної та фінансової мотивації залежно від умов і цілей у конкретних випадках, тому вони можуть розміщуватись одразу в кілька квадрантах пропонуваної моделі.

Задля спрощення та врахування більшої множинності варіантів пропонована модель не включає репутаційної мотивації. Репутаційна складова є важливою для надавачів фінансування в контексті інвестування проектів зі сфери креативних індустрій, адже вони сприймаються саме як іміджеві та репутаційні проекти. Одна з причин цього – нерідко слабо розвинена комерційна складова культурних та креативних проектів, які орієнтовані переважно на соціальний та культурний вплив («мистецтво заради мистецтва»), а не на комбінацію креативної (мистецької) складової проекту та його монетизації.

Утім, надавачі фінансування нерідко надають перевагу тому, щоб їхнє ім'я чи бренд не вказували як інвесторів через чітке брендове позиціонування (яке не передбачає фінансування проектів креативної економіки), або ж через непрозорість походження капіталу інвестора. Крім цього, деякі надавачі фінансування (наприклад, «тихі» інвестори в пропонованій моделі) принципово не хочуть публічного розголосу.

Рівні соціальної мотивації (у порядку зростання масштабів амбіцій):

- **Добрий продукт / проєкт** – надавач фінансування зацікавлений у втіленні та розвитку певного продукту чи проєкту, при цьому він може бути не зацікавленим в інших напрацюваннях компанії, яка реалізує цей проєкт. Наприклад, це індивідуальні внески бекерів на краудфандингових платформах на розробку та втілення продукту.

***Спільнокошт** – українська платформа краудфандингу, де окремі проєкти та команди можуть отримати фінансування від багатьох внескодавців – бекерів¹. Один із прикладів: 2019 року відбулася прем'єра фільму «Черкаси». Загальний бюджет становив приблизно 40 млн грн, із яких 17,3 млн – підтримка Держкіно². Решта суми – це кошти меценатів, у тому числі бекерів на платформі Спільнокошт³. За понад 200 тис. грн, що зібрали на цій краудфандинговій платформі, частково зробили постпродакшин фільму.*

- **Добра команда** – потенційний інвестор орієнтується на соціальний капітал, бренд, репутацію команди та засновників організації. Самі продукти чи проєкти її можуть бути не у сфері інтересів інвестора, або ж йому можуть бути неважливими конкретні характеристики проєкту, оскільки в основі співпраці перебуває довіра. Ця довіра може мати суто репутаційний та соціальний характер (наприклад, як у краудфандингових кампаніях), або ж інституційний (наприклад, коли мова йде про банківські кредити, де важливою є прозорість ведення бізнесу).

***Благодійний фонд Zagoriy Foundation⁴** із 2016 року підтримує Центр Анни Київської (фр. Centre Anne de Kuiv), що неподалік Парижа. Це неурядова організація, яка має на меті налагодження культурного діалогу між Україною та Європою.*

- **Добре для громади** (рівень амбіцій локального рівня) – надавачі фінансування мають на меті здобути або посилити свій вплив на певній території, для певної громади. У такому разі надавачів фінансування цікавить саме запит та потреба громади (на рівні міста, області, країни), а не пропозиція конкретного проєкту / продукту чи команди / організації.

1. Спільнокошт – краудфандинг в Україні. Велика Ідея : суспільно-інформаційний веб-сайт. URL: <https://biggggidea.com/projects/>

2. Завершилося виробництво воєнної драми «Черкаси». Державне агентство України з питань кіно : офіційний веб-сайт. 18.04.2019. URL: http://dergkino.gov.ua/ua/news/show/1958/zavershilosya_virobnitstvo_voiennoyi_drami_cherkasi.html

3. Воєнна драма «Черкаси». Велика Ідея : суспільно-інформаційний веб-сайт. URL: <https://biggggidea.com/project/voenna-drama-cherkasi/>

4. Zagoriy Foundation : благодійний фонд. URL: <https://zagoriy.foundation/pro-fond/>

Тепле Місто – платформа, яка об'єднує людей і бізнеси задля сталого розвитку Івано-Франківська⁵. На базі платформи діють кілька постійних проєктів, зокрема, *Multimedia lab*⁶, *Urban Space Radio*⁷ та *Urban Space 100*⁸. Крім, цього, діє програма «Малі Гранти Теплого Міста»⁹ для активізації та посилення низових ініціатив, громадських організацій і середовищ, які втілюють власні соціальні проєкти в Івано-Франківську.

- **Добре для світу** (рівень амбіцій глобального рівня) – найвищий рівень соціальної мотивації надавачів фінансування в запропонованій моделі. Він полягає в наданні капіталу для ініціатив і проєктів, які мають на меті глобальний вплив. Такий рівень соціальної мотивації вимагає від надавача фінансування готовності та спроможності забезпечити влиття значного фінансового капіталу.

Український інститут (УІ) – це державна установа, яка представляє українську культуру у світі та формує позитивний імідж країни за кордоном¹⁰. Інститут був заснований Кабінетом Міністрів України 2017 року та належить до сфери управління Міністерства закордонних справ. Завдяки УІ відбувся двосторонній Рік культури #AustriaUkraine2019 #АвстріяУкраїна2019¹¹, метою якого було зблизити креативний потенціал обох країн, а відтак сприяти зміцненню культурних та наукових зв'язків між державами.

Рівні фінансової мотивації:

- **Кошти не повертаються** (інвестування без очікування повернення капіталу) – цілковито філантропський характер надання капіталу. Надавач фінансування в такому разі не очікує ні повернення інвестицій, ні гарантованого збереження проєкту чи команди у середньостроковій та довгостроковій перспективах.

2016 року Максим і Юлія Волошини відкрили художню галерею **Voloshyn Gallery**, що спеціалізується на сучасному мистецтві¹². Проєкт фактично є меценатським, фокусується на художниках на початкових етапах кар'єри, які мають високий потенціал розвитку.

- **Кошти зберігаються** (інвестування задля збереження проєкту, але без повернення капіталу) – надавач фінансування очікує збереження проєкту, проте не сподівається отримувати дохід від проєкту. У такому разі надавач фінансування також є більш соціально орієнтованим та менш фінансово мотивованим.

Український фонд стартапів (Ukrainian Startup Fund) – це загальнодержавна інвестиційна програма, яка надає фінансування українським підприємцям¹³. Одним із перших грантоотримувачів Фонду 2020 року став сталий бренд жіночого одягу *Framiore*, який має власне швейне виробництво й центр розробки та інновацій текстильних виробів і технологій в Івано-Франківську.

- **Кошти зберігаються та принесуть дохід** (інвестування з очікуванням збереження капіталу й отримання доходу) – надавач фінансування воліє зберегти проєкт як власний актив і навіть отримати дохід від його реалізації. Проте така фінансова мотивація нерідко обмежена можливостями та масштабами проєкту.

5. «Тепле Місто» платформа для ініціатив і синергії між ними. Тепле Місто : офіційний веб-сайт. URL: https://warm.if.ua/about_us.

6. Multimedia lab – це освітній простір. Тепле Місто : офіційний веб-сайт. URL: https://warm.if.ua/projects/multimedia_lab.

7. Urban Space Radio – медія, яке змінює наші міста. Тепле Місто : офіційний веб-сайт. URL: <https://warm.if.ua/projects/urban-space-radio>.

8. Urban Space 100 – приклад соціального підприємства. Тепле Місто : офіційний веб-сайт. URL: <https://warm.if.ua/projects/urban-space-100>.

9. «Малі Гранти» – грантова програма. Тепле Місто : офіційний веб-сайт. URL: <https://warm.if.ua/projects/small-grants>.

10. Український інститут : офіційний веб-сайт. URL: <https://ui.org.ua/>

11. Ukraine – Austria: Cultural Year 2019. Український інститут : офіційний веб-сайт. URL: <https://ui.org.ua/austriaukraine2019>.

12. Voloshyn Gallery : офіційний веб-сайт. URL: <http://voloshyngallery.art/>

13. Український фонд стартапів : офіційний веб-сайт. URL: <https://usf.com.ua/>

Видавництво Старого Лева засноване 2001 року¹⁴. Упродовж семи років воно повільно розвивалося аж до кризи 2009-го. Тоді інвестором видавництва став львівський холдинг !Fest, який повернув вкладені кошти з відсотками й далі залишається співвласником видавництва.

- **Примноження капіталу** – надавач фінансування очікує, що профінансований проєкт збережеться, буде стійким і зростатиме. Тобто інвестор очікує примноження свого капіталу завдяки масштабуванню та отриманню доходу від реалізації товарів і послуг. Це найвищий ступінь фінансової мотивації в запропонованій моделі, який може комбінуватися як із високою, так і з низькою соціальною мотивацією надавача фінансування.

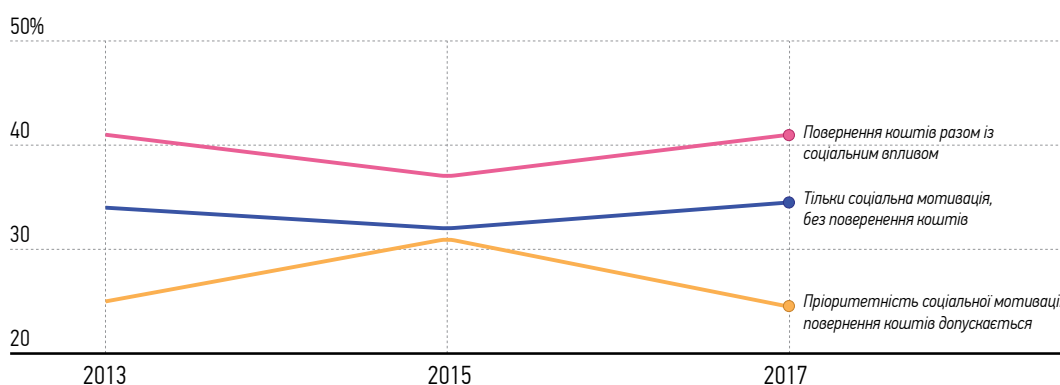
Бюро іграшок lislis – спільний проєкт дизайн-студії LIS та агенції економічного розвитку PPV Knowledge Networks¹⁵. 2015 року команди домовилися реалізувати спільний проєкт із випуску на ринок дерев'яних іграшок сучасного дизайну. Бюро Lis відповідало за дизайн, агенція PPV Knowledge Networks – за комерціалізацію продукції (введення її на ринок). Зараз проєкт планує вихід на іноземні ринки.

Основні типи надавачів фінансування

Венчурна філантропія – це форма фінансування, яка використовує нематеріальну та фінансову підтримку для максимізації соціального впливу. Цей підхід може поєднувати цілий спектр фінансових інструментів (гранти, кредити, інвестування), а також нефінансові інструменти (менторство, доступ до спільнот, фінансовий менеджмент, фандрайзинг тощо)¹⁶.

Ключовий фокус венчурної філантропії – соціальний вплив. Саме націленість тільки на соціальні зміни або ж їхня пріоритетність у мотивації венчурних філантропів відрізняє цих надавачів фінансування від венчурних інвесторів, які використовують ті самі фінансові інструменти¹⁷. Програма «Інвестор суспільства» від громадської організації «Гараж Генг» – одна з поодиноких ініціатив венчурної філантропії в Україні¹⁸.

Баланс між соціальною та фінансовою мотивацією венчурних філантропів



Джерело: Investing for Impact. The EVPA Survey 2017/2018. Результати опитування респондентів: 2013 року (n=95), 2015 року (n=108), 2017 року (n=110).

В Україні венчурна філантропія дуже слабка, і пов'язано це насамперед із недорозвиненістю інстру-

14. Видавництво Старого Лева : веб-сайт видавництва. URL: <https://starylev.com.ua/old-lion/about>.

15. Дерев'яні іграшки для розвитку дитини. Lislis: бюро іграшок : веб-сайт. URL: <http://www.lislis.toys/>

16. Culture and Local Development : Background document. OECD. 2018. 58 p. URL: http://www.oecd.org/cfe/leed/venice-2018-conference-culture/documents/Culture-and-Local-Development-Venice.pdf?fbclid=IwAR2ZSAm9UjzulzfolgHV6Vf4Gjvtsx2W16_PbrxIGuQ0uBu2qBjzhdB_Wgc.

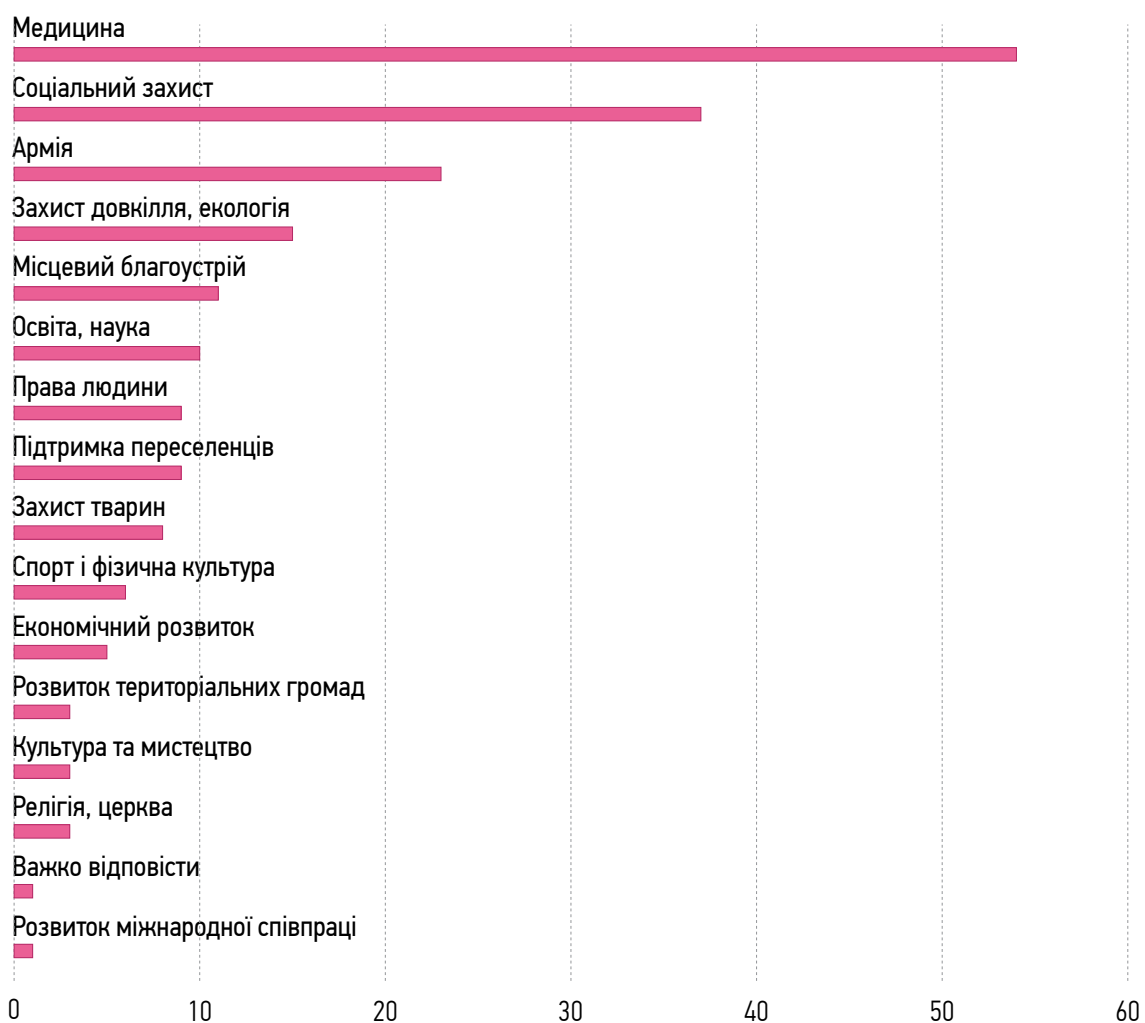
17. Geleng M. Investing for Impact. The EVPA Survey 2017/2018. 06.11.2018. URL: <https://evpa.eu.com/knowledge-centre/publications/investing-for-impact-the-evpa-survey-2017-2018>.

18. Гараж Генг : офіційний вебсайт. URL: <http://www.gggg.org.ua/projects/society-investor/>

ментів венчурного інвестування. Крім цього, з огляду на політичні, безпекові й соціально-демографічні виклики філантропи більше схильні надавати безповоротну допомогу тим, перед ким постало питання виживання, а не розвитку.

Більш популярною в Україні є діяльність окремих **благодійників та благодійних фондів**, оскільки їхня мотивація та інструменти надання фінансування є зрозумілішими для потенційних реципієнтів.

Дослідження «Благодійність очима українців», яку проводив Український центр вивчення громадської думки «Соціоінформ» на замовлення благодійного фонду Zagoriy Foundation упродовж червня-серпня 2019 року, виявило ті сфери, на які українці більше схильні робити пожертви. На думку респондентів дослідження, нині благодійність у країні сконцентрована в напрямках охорони здоров'я та підтримки армії. До пріоритетів благодійної сфери належить насамперед соціальний захист, натомість витісняється на периферію розвиток територіальних громад, культура, мистецтво, релігія, спорт, наука. Крім цього, домінує розуміння благодійності як реакції на неспроможність держави надати допомогу у сферах медицини й соціального захисту¹⁹.



Джерело: Дослідження «Благодійність очима українців» (упродовж червня-серпня 2019 року); на замовлення Zagoriy Foundation. Респонденти могли обрати щонайбільше 3 опції.

Дослідження показало, що поняття «благодійність» у респондентів має вельми розмите визначення й найчастіше асоціюється з допомогою²⁰. Утім, респонденти розмежовують поняття благодійності, спонсорства, волонтерства, меценатства й визнають їх усі потрібними й важливими. До невід'ємних атри-

19. Благодійність очима українців / УЦВГД «Соціоінформ» ; Zagoriy Foundation, 2019. С. 11, 13. URL: <https://zagoriy.foundation/wp-content/uploads/2019/12/zf-brochure-digital.pdf>.

20. Благодійність очима українців / УЦВГД «Соціоінформ» ; Zagoriy Foundation, 2019. С. 13. URL: <https://zagoriy.foundation/wp-content/uploads/2019/12/>

бутів благодійності відносять: безкорисливість, анонімність і добровільність. Тобто можлива фінансова мотивація благодійного надавача коштів не розглядається як типова характеристика²¹.

Автори дослідження стверджують, що поки що культура благодійності в Україні є точковою: благодійні внески та проекти носять здебільшого ситуативний характер і є відповіддю на актуальні виклики громади чи суспільства загалом. Водночас сфері бракує інституційності.

Попри це, до благодійних фондів існує високий рівень недовіри. На думку авторів, це викликано сприйняттям благодійності як несистемної матеріальної допомоги у контексті матеріальної скрути отримувача: від благодійних фондів очікують конкретну пряму допомогу, а не поміч у працевлаштуванні, консультування чи навчання, що сприятиме самостійному задоволенню своїх матеріальних потреб у майбутньому.

Благодійні ініціативи бізнесів, політичних організацій, окремих політиків та їхні фондів мають негативну конотацію, адже респонденти вважають, що вони, попри все, мають корисливі мотиви (наприклад, через відмивання коштів чи бажання розголосоу). А консультативну допомогу громадських організацій переважно не асоціюють як благодійний внесок²².

Меценатство як окремих тип благодійництва, що сфокусований насамперед на культурних ініціативах, в Україні теж поки не інституційований, і здебільшого є приватними ініціативами. Однак проекти законів про меценатство в Україні з'являлися раніше. Так, 2007 року на сайті Міністерства культури України з'явився проект Закону «Про меценатство»²³. У цьому документі меценатство визначається як «добровільна безкорислива матеріальна, фінансова, організаційна, консультаційна та/або інша підтримка меценатами набувачів меценатської допомоги, спрямована на розвиток культури, мистецтва, науки, освіти охорону та популяризацію культурної спадщини». Ця діяльність є безкорисною, добровільною та не передбачає одержання прибутків чи повернення коштів. Меценатами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

Модельний закон щодо меценатства та спонсорства, який прийняли на тридцятому пленарному засіданні Міжпарламентської асамблеї держав-учасниць СНД (постанова № 30-9 від 3 квітня 2008 року), розглядає меценатство як благодійну діяльність спрямовану у першу чергу на підтримку та розвиток культурної сфери²⁴. У травні 2020 року подали законопроект № 3469 про «Меценатство у фізичній культурі і спорті». Були наміри включити у законопроект у сферу культурних та креативних індустрій, проте вони залишилися поза його фокусом²⁵. Крім цього, законодавчі зміни у сфері меценатства тягнуть за собою відповідні зміни в Законі «Про культуру», Митному та Податковому кодексах, інших законодавчих актах.

Краудфандинг (колективне фінансування) – це спосіб фінансування, який дає змогу окремим особам чи організаціям збирати кошти на свої проекти через онлайн-платформи, де добровільні жертводавці – бекери – здійснюють свої внески на конкретний проект чи організацію. За своєю природою мотивація надавачів фінансування за такою моделлю є близькою до благодійності та меценатства, оскільки мотивація бекерів є насамперед соціальною, нерідко вони отримують і символічну винагороду. Утім, бекери теж можуть мати високу фінансову мотивацію, коли мова йде про **краудінвестинг** – надання фінансу-

zf-brochure-digital.pdf.

21. Благодійність очима українців / УЦВГД «Соціоінформ»; Zagoriy Foundation, 2019. С. 9. URL: <https://zagoriy.foundation/wp-content/uploads/2019/12/zf-brochure-digital.pdf>.

22. Благодійність очима українців / УЦВГД «Соціоінформ»; Zagoriy Foundation, 2019. С. 21. URL: <https://zagoriy.foundation/wp-content/uploads/2019/12/zf-brochure-digital.pdf>.

23. Закон України «Про меценатство»: проект. 25 жовтня 2007 року. Міністерство культури України: офіційний веб-сайт. URL: http://mincult.kmu.gov.ua/mincult_old/uk/publish/article/88197

24. Модельний Закон щодо меценатства та спонсорства: Постанова № 30-9 Міжпарламентської Асамблеї держав-учасниць СНД від 03.04.2008 року. ВР України: Законодавство України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_i44#top.

25. Бадьор Д. Міністерство в руїнах. Інтерв'ю з т.в.о. міністра культури Світланою Фоненко. LB.ua: інформаційний портал. URL: 24.03.2020. https://lb.ua/culture/2020/03/24/453423_ministerstvo_ruinah_intervyu_z.html.

вання багатьма окремими інвесторами-бекерами з очікуванням примноження капіталу. Принципова відмінність краудфандингу від інших форм фінансування полягає в тому, що він передбачає залучення не одного надавача чи фонду, а цілої когорти людей, яких приваблює ідея проекту чи організації. Однак ці окремі бекери можуть ніяк не бути пов'язаними один з одним.²⁶

Венчурне інвестування – це форма залучення фінансування, що передбачає внесення приватного капіталу для компаній та проектів на ранніх стадіях розвитку, які мають потенціал розвитку та високої комерціалізації. На відміну від венчурної філантропії, це тип інвесторів має чітку фінансову зацікавленість у примноженні капіталу, тоді як їхня соціальна мотивація є низькою.

Надавати венчурне фінансування можуть як приватні інвестори, так і венчурні фонди, інвестиційні банки тощо. Цей тип інвестування не завжди передбачає залучення власне фінансового капіталу, він може мати форму технічної допомоги чи надання інтелектуального капіталу. При цьому інвестор в обмін на це отримує частку в компанії та/або дивіденди.

Цей тип фінансування не популярний серед культурних та креативних індустрій, адже не всі проекти є спрямованими на генерування прибутку чи майбутнє зростання, тому його надавачі мають високу фінансову мотивацію, а їхня соціальна мотивація може варіюватися. Венчурні інвестори й фонди фокусуються на тих пропозиціях у сфері креативних індустрій, які мають кращі можливості для комерціалізації (комерційні перспективи): наприклад, медійні проекти телебачення, розробка ігор, просування музичних розробок, продукти промислового дизайну тощо. Вони можуть мати високу репутаційну мотивацію.

Бізнес-янгели – це особливий тип інвесторів, які готові вкладати капітал у компанії та стартапи на ранніх етапах розвитку. Саме вони часто допомагають перерости так звану «долину смерті» стартапів²⁷ – це коли стартап уже переростає початкові можливості, проте ще не досягнув точки, коли він стає цікавим фінансово мотивованим надавачам коштів, наприклад, венчурним інвесторам чи банкам. Бізнес-янгели особливі тим, що мають високий рівень соціальної мотивації та персональну зацікавленість у проектах. Ці характеристики якісно відрізняють їх від венчурних інвесторів.

Бізнес-янгели можуть вкладати як фінансовий капітал, так і нефінансовий (нематеріальний) – через консультування, менторство, відкриття доступу до інших ресурсів та ін. При цьому бізнес-янгели отримують частку в компанії або ж повертають вкладені кошти. Часто ці надавачі фінансування об'єднуються в клуби заради максимізації використання доступних ресурсів.²⁸

«Тихі» інвестори – це окремі особи, які надають приватний капітал (фінансовий та нефінансовий) в обмін на частку в компанії, проте їхня особливість полягає у тому, що вони є мотивованими більше соціально, ніж фінансово. «Тихі» інвестори насамперед прагнуть зберегти проект та свій капітал у ньому. При цьому вони мають мінімальну репутаційну мотивацію або ж не мають її взагалі та з різних власних причин воліють не розголошувати свою участь у проекті.

Для **комерційних банків** надання кредитного фінансування є одним з основних видів діяльності та джерел доходу, адже отримувач позики сплачує відсотки за користування коштами. Оскільки банки зобов'язані (адже підлягають банківському нагляду) мінімізувати ризики неповернення коштів, які переважно формуються вкладниками депозитів, вони мінімізують їх шляхом жорсткого відбору кредитоотримувачів: наприклад, вимагають документи на підтвердження платоспроможності та прозорості ведення бізнесу, виставляють високі вимоги щодо застави (майно, порука, інші кошти тощо). Для проектів й організацій культурних та креативних індустрій отримати кредитне фінансування від банку складно, зокрема,

26. Детальніше про цей механізм фінансування див. у розділі «Особливості краудфандингу проектів KI».

27. Підоричева І., Ляшенко В. Стартапи в Україні: як здолати «долину смерті» Дзеркало тижня. 2019. № 39. URL: https://zn.ua/ukr/macrolevel/startapi-v-ukrayini-yak-zdolati-dolynu-smerti-326705_.html.

28. Детальніше про бізнес-ангелів у розділі «Інвестування».

через нематеріальну природу своїх продуктів (неможливість надати застави) або ж через відсутність кредитної історії нових проєктів. В Україні малопоширена практика банківської застави у вигляді права власності або ж права на першочергове отримання дивідендів від продажу продуктів, тому підприємці креативних індустрій нерідко змушені закладати майно організації (якщо таке є) або ж навіть власне.²⁹

Фонди мікрокредитування – це організації, які мають на меті підтримку малого та середнього бізнесу шляхом надання мікрокредитів. За визначенням Європейської Комісії, мікрокредит – це короткострокова позика у сумі до €25 тис. для підтримання розвитку індивідуального підприємництва (фізичних осіб-підприємців) та малих підприємств³⁰. Такі надавачі фінансування є популярними в Польщі. В Україні ж їх мало, і працюють переважно вони при агенціях місцевого економічного розвитку (Фонд підтримки підприємництва у місті Ладжин Винницької області, Фонд підтримки підприємництва Сергіївської ОТГ Полтавської області). Для операторів креативних індустрій цей тип надавачів фінансування є привабливим з огляду на доступність капіталу та спрощений порядок його отримання. Крім цього, фонди мікрокредитування мають меншу фінансову мотивацію порівняно зі звичайними банківськими установами, оскільки вони більше орієнтовані на сприяння місцевому економічному розвитку.

Міжнародні фінансові інституції мають на меті сприяти соціальному розвитку на глобальному та регіональному рівнях. Так, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) надає допомогу країнам у регіоні від Центральної Європи до Центральної Азії, спрямовану на проведення ринкових реформ. EU4Business – це одна з програм Банку, що діє також в Україні й розрахована на малі та середні підприємства. Оскільки міжнародні фінансові інституції є насамперед валютно-фінансовими установами, у них завжди є фінансова мотивація, тому вони очікують, що виділені кошти щонайменше збережуться. При цьому ці організації-надавачі мають високий рівень соціальної мотивації, адже прагнуть підтримувати суспільний розвиток за допомогою фінансових інструментів. Утім, ці надавачі фінансуванням зацікавлені в проєктах, які націлені на локальні та глобальні зміни, й вони не працюють напряму з окремими проєктами чи організаціями, а переважно через місцеві банківські установи.

Міжнародні донори є якісно іншим видом міжнародних інституцій, основна відмінність яких – надання фінансування на безповоротній основі (адже донори не очікують комерціалізації проєктів, організацій та програм, які вони фінансують). Крім цього, міжнародні донори можуть підтримувати й окремі проєкти, й цілі ініціативи, орієнтовані на локальний та глобальний вплив. Міжнародна технічна допомога (МТД) – ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі. Вона може мати форму³¹:

- будь-якого майна, що необхідне для реалізації проєктів в Україні;
- робіт і послуг;
- прав інтелектуальної власності;
- фінансових ресурсів (грантів) у національній чи іноземній валюті;
- інших ресурсів, не заборонених законодавством, у тому числі стипендій.

Українські організації мають доступ до фінансування широкого кола донорів³², оскільки вони зазвичай фокусуються на країнах, що розвиваються. Так, у першому півріччі 2019 року в Україні було реалізовано 522 проєкти донорської допомоги на \$5,9 млрд³³. При цьому вже згаданий ЄБРР також виступає в ролі

29. Детальніше про специфіку банківського кредитування для операторів креативних індустрій у розділі «Кредитування».

30. Механізм підтримки фондів мікрокредитування бізнесу / В. Воробей, В. Крижанівський. Львів : PPV Knowledge Networks. С. 4. URL: https://www.ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Mechanism_for_Supporting_Microfinance_Funds_PPV_2019_UA.pdf.

31. Інформаційно-довідкові матеріали щодо МТД. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України : офіційний веб-сайт. 25.02.2013. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=60b916e3-d383-4560-a50d-5b48af9d810c&title=Informatsiino-dovidkoviMaterialiSchodoMtd>.

32. Міжнародні донорські організації. Гурт : інформаційний портал. <https://gurt.org.ua/donors/international/>

33. У I півріччі 2019 року в Україні реалізували 522 проєкти донорської допомоги на \$5,9 млрд. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільсько-

міжнародного донора, адже видає безповоротну допомогу на розвиток МСП як у грошовій формі, так і у формі безкоштовних консультацій (Мережа Центрів інформаційної підтримки бізнесу в Україні (ЦІ-ПБ),³⁴ заснована в рамках ініціативи Європейського Союзу EU4Business за підтримки ЄБРР).

Державні фонди – це державні організації, на які покладено функції розподілу бюджетних коштів відповідно до цільових призначень у різних сферах. Одним з найактивніших у країні є Український культурний фонд – державна установа, створена 2017 року з метою сприяння розвитку національної культури та мистецтва в державі, забезпечення сприятливих умов для розвитку інтелектуального та духовного потенціалу особистості й суспільства, широкого доступу громадян до національного культурного надбання, підтримки культурного розмаїття та інтеграції української культури у світовий культурний простір.³⁵ Однією зі стратегічних цілей Фонду є посилення інституційної та фінансової спроможності українських операторів креативних індустрій.

Крім власне цільових фондів, існують спеціальні **державні програми** інших організацій, спрямовані на підтримку конкретних сфер. Так, 2017 року в структурі Міністерства закордонних справ був створений Український інститут (УІ), що представляє українську культуру у світі та формує позитивний імідж держави за кордоном. До основних програмних напрямів УІ належить участь України у ключових культурних, освітніх і наукових подіях світу. Наприклад, програма EXTRA SOUND – для участі українських музикантів у міжнародному музичному шоукейс-фестивалі Waves Vienna Festival;³⁶ програма підтримки виставкових проєктів за кордоном (співпрограмування, дофінансування та інформаційна підтримка міжнародних мистецьких виставок)³⁷.

Місцеві фонди та програми утворюються місцевими органами влади для підтримання соціально-культурного розвитку суто на локальному (регіональному) рівні. Так, у Львові затвердили програму «Львів 2020: Фокус на культуру»³⁸, у Запоріжжі – «Культура Запоріжжя на 2019-2021 роки»³⁹, у Києві – «Столична культура: 2019 – 2021 роки»⁴⁰, у Житомирі – «Нова основа культурного розвитку в місті Житомирі на 2018-2020 роки»⁴¹, у Вінниці – «Програми розвитку культури і мистецтва м. Вінниці на 2016-2020 роки»⁴² та багатьох інших містах районного й обласного значення.

Однак поки що в Україні не функціонують цільові місцеві фонди, які фокусувалися б на підтримці культурних та креативних індустрій. Хоча перші ініціативи з'являються, наприклад, проєкт «Можливості та механізми створення міських фондів культури» за підтримки УКФ (2020), що розглядатиме потенційну модель⁴³ міського фонду культури на прикладі Львова.

го господарства України : офіційний веб-сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=fbeff342-a1eb-4586-91a9-554a9f6208c2&title=UIPivrichchi2019-RokuVUkrainiRealizovali522-ProektiDonorskoiDopomogiNa-5-9-Mlrd>.

34. Центри інформаційної підтримки бізнесу : офіційний веб-сайт. URL: <https://www.bisc.org.ua/>

35. Український культурний фонд : офіційний веб-сайт. URL: <https://ucf.in.ua/p/about>.

36. Програма EXTRA SOUND триває: конкурс на участь у шоукейсі Waves Vienna. Український інститут : офіційний веб-сайт. URL: <https://ui.org.ua/news/waves-festival>.

37. Visualise – програма підтримки виставкових проєктів за кордоном від Українського інституту. Український інститут : офіційний веб-сайт. URL: <https://ui.org.ua/news/visualise>.

38. Виконком затвердив комплекс заходів у межах реалізації програми «Львів 2020: Фокус на культуру». Львівська міська рада : офіційний веб-сайт. 07.02.2020. URL: <https://city-adm.lviv.ua/news/culture/275903-vykonkom-zatverdyyv-kompleks-zakhodiv-u-mezhakh-realizatsii-prohramy-lviv-2020-fokus-na-kulturu>.

39. Про затвердження міської програми «Культура Запоріжжя на 2019–2021 роки». Запорізька міська рада : офіційний веб-сайт. URL: <https://zp.gov.ua/uk/sessions/15/resolution/34126>.

40. Про затвердження Комплексної міської цільової програми «Столична культура: 2019 – 2021 роки» : Рішення № 457/6508 від 18.12.2018. Київська міська рада : офіційний веб-сайт. URL: http://kmr.ligazakon.ua/SITE2/L_docki2.nsf/alldocWWW/5E09F66FFBEE201DC225839E006E0026?OpenDocument.

41. Про затвердження Комплексної цільової програми розвитку культури міста «Нова основа культурного розвитку в місті Житомирі на 2018–2020 роки» : Рішення № 877 від 18.12.2017. Житомирська міська рада : офіційний веб-сайт. URL: <http://zt-rada.gov.ua/files/upload/all/Житомирська%20міська%20рада/міський%20бюджет/ПРОГРАМИ/Програма%20культури.pdf>.

42. Про <...> затвердження «Програми розвитку культури і мистецтва м. Вінниці на 2016–2020 роки» : Рішення № 1899 від 30.08.2019. URL: <https://www.vmr.gov.ua/Branches/ContentLibrary/d06c7bdd-6f34-495b-ac07-17028dae78e3/37/Програми%20розвитку%20культури%20і%20мистецтва%20м.%20Вінниці%20на%202016-2020%20роки.pdf>.

43. Григор'єва С. У Львові презентували проєкт моделі міського фонду культури. Львівська міська рада : офіційний веб-сайт. 17.07.2020. <https://city-adm.lviv.ua/news/culture/280325-u-lvovi-prezentuvay-proiekt-modeli-miskoho-fondu-kultury>

ПРО ПРОЄКТ

Проєкт «Фінансування креативних індустрій» мав на меті дослідити потребу креативних індустрій у фінансуванні та готовність надавачів фінансування (банків, фондів, інвесторів, клубів бізнес-янголів) цю потребу задовольнити, знайти потенційні точки дотику.

Практична цінність проєкту полягає у розробці типових документів для інвестування у креативні індустрії та кредитування операторів креативних індустрій, розробці моделей фінансування та стратегічних рекомендацій, які допоможуть покращити залучення капіталу для операторів креативних індустрій.

Партнером проєкту є агенція економічного розвитку PPV Knowledge Networks.

PPV Knowledge Networks – агенція економічного розвитку. PPV Knowledge Networks займається розвитком бізнесів та міжсекторних зв'язків. Практики: креативна економіка, зелена економіка, розвиток МСП, місцевий економічний розвиток, бізнес-консалтинг, грантовий менеджмент. Агенція надає послуги з проєктного менеджменту, консалтингу, аналітики для бізнесу та організацій. Працює у Львові з 2008 року.

Проєкт реалізувався за підтримки Українського культурного фонду.

Український культурний фонд (УКФ) — державна установа, заснована у 2017 році. Діяльність Фонду орієнтована на розвиток національної культури всередині країни та її популяризацію за кордоном. Фонд забезпечує сприятливі умови для розвитку інтелектуального та духовного потенціалу особистості і суспільства, широкий доступ громадян до національного культурного надбання, підтримує культурне розмаїття та інтеграцію української культури у світовий культурний простір.

Автори: Володимир Воробей, Марта Кобринович, Лілія Кривецька, Назар Гудз, Марія Кравченко, Ігор Лісний, Ольга Гуцол, Володимир Крижанівський

Юридична складова: Анна Мацюк, Микола Костюк, Тетяна Шиманська

Фінансування креативних індустрій. Аналітичний звіт — Львів., 2020.