



TAKING
COOPERATION
FORWARD



Radionica za jačanje kapaciteta u upravljanju kulturnom baštinom
Zagreb | 2022



Ekonomski izazovi i inovativni financijski instrumenti



IRMO | Daniela Angelina Jelinčić | Projektni partner

EKONOMSKI I FINANCIJSKI IZAZOV

**INFRASTRUKTURNA ULAGANJA
(konzervacija i obnova)**

Valorizacija kulturne baštine je skupa.
Kako to financirati?
Kojim financijskim instrumentima?
Iz kojih izvora?

**REDOVITI RAD I
ODRŽAVANJE**

Ekonomija baštine - uobičajeni izvori financiranja

- 1. Izravno financiranje (javne i privatne potpore, nasljedstvo, darovnica, sponzorstvo/zajednička promidžba, donacije, članstvo, zajedničke kartice)
- 2. Maloprodaja
- 3. Smještaj
- 4. Privatni najam (snimanje filmova, fotografiranje, reklame, najam izložaka, najam prostora)
- 5. Događanja (konferencije, festivali, sajmovi...)
- 6. Interpretacija (najam audio uređaja, prodaja mapa i vodiča, grupna vodstva)
- 7. Ugostiteljstvo (restorani/kafići/snack-barovi, banketi, korporativne zabave, vjenčanja)
- 8. Naknade korisnika (ulaznice, naknade za parkiranje, naknade za aktivnosti sudjelovanja)

RAZLIKE IZMEĐU FINANCIJSKIH SHEMA

- **SUBVENCije I DONACIJE** >> ne vraćaju se. Mogu biti izravne (davanje novca) ili neizravne (npr. pokrivanje troškova financijskih instrumenata, npr. kamatne stope).
- **FINANCIJSKI INSTRUMENTI** >> otplaćuju se i može se predvidjeti povrat novca za investitore
- **TRŽIŠNI PRIHODI/NAKNADE** >> prodaja roba i usluga
- **HIBRIDNI INSTRUMENTI** >> kombinacija 1, 2 i 3 uz mehanizam podjele rizika

Kombinacija instrumenata je optimalna kombinacija financiranja.

KOJI FINANCIJSKI INSTRUMENTI?

➤ **FINANCIJSKI INSTRUMENTI** >> otplaćuju se i može se predvidjeti povrat novca za investitore

DUG: zajmodavac, zajmoprimac, ugovorena svota novca koja se vraća u ugovorenom roku

KAPITAL (EQUITY): osiguravanje kapitala poduzeću, uložnog u zamjenu za potpuno ili djelomično vlasništvo nad tim poduzećem. Investitor također može preuzeti određenu upravljačku kontrolu nad tvrtkom i može sudjelovati u dijeljenju dobiti. Financijski povrat ovisi o rastu poslovanja.

INOVATIVNI I ALTERNATIVNI FINANCIJSKI INSTRUMENTI

INOVATIVNI

Imaju za cilj povećati količinu raspoloživih kredita i nadići uobičajene mehanizme privatnog financiranja (koji su često nedostupni)

ALTERNATIVNI

Ne koriste banke kao posrednike. Komplementarni su financiranju koje se može dobiti putem banaka.

Privatni kapital, mini obveznice, platforme za crowdfunding i digitalno financiranje, financiranje s učinkom (*impact finance*) i plaćanje prema rezultatima, JPP itd.

CROWDFUNDING

- Vrsta Fin Tech-a (financiranje odozdo prema gore - *peer-to-peer lending*) koje je najprimjenjivije na kulturnu domenu.
- Korištenje interneta (putem namjenske platforme) za prikupljanje sredstava od skupina ljudi sa zajedničkim interesima.
- EK promiče harmonizaciju zakonodavstva na europskoj razini.

- Temeljeno na donacijama (jednostavna donacija, bez nagrada).
- Temeljeno na nagradama (nagrade ovisno o doniranom iznosu. Uglavnom nefinancijske nagrade u obliku uređaja, sastanci s kreatorom itd.)
- Equity crowdfunding (financiranje u obliku rizičnog kapitala radi stjecanja udjela u tvrtki)
- Društveni zajmovi (osobni zajam koji se odobrava privatnim osobama)

Fabula Organic Pencil



Varazdin, Croatia



Design

Story

Backers 130

Updates 2

Comments 14

Gallery 11

1.4k

Share

Tweet

7

G+1



Embed



Link



Follow



\$8,308 USD

55% of \$15,000 flexible goal

130 backers

11 days left

IN PARTNERSHIP WITH



Crowdfunding
Academy

Featured

Načela crowdfundinga

Fundraiser (prikupljač)	Backer (podržavatelj)	Platforma
<ul style="list-style-type: none">Objavljuje javni poziv	<ul style="list-style-type: none">Odgovara na javni poziv pružajući financijske resurse	<ul style="list-style-type: none">Koristi se za oglašavanje javnog pozivaNaplaćuje (cca. 5-15%) od iznosa koji je <i>fundraiser</i> prikupioKickStarter, Indiegogo, ArtistShare, GoFundMe, PledgeMusic, Ulele, GoGetFunding, Lending Club, Crowdrise

4 tipa crowdfunding modela

- 1) **crowdlending** – podržavatelji nude kredite fundraiseru i očekuju povrat s kamatama
- 2) **equity crowdfunding** - podržavatelji dobivaju postotak vlasništva nad organizacijom/projektom koji podržavaju
- 3) **reward crowdfunding** - podržavatelji primaju ne-monetarne nagrade za financijsku pomoć koju pružaju
- 4) **donation crowdfunding** - podržavatelji pružaju financijske resurse iz filantropskih razloga, bez očekivanja ikakvog povrata
- 1) and 2) - investicijski modeli
- 3) and 4) - ne-investicijski modeli
- crowdlending – najčešći tip crowdfundinga na svijetu
- reward crowdfunding - popularan u kulturnim projektima s 88% kulturnih kampanja koje se koriste tim modelom

Dva modela prikupljanja

- “sve ili ništa” – ako cilj kampanje nije postignut, cijela se suma vraća podržavateljima
- “zadrži sve” – omogućuje fundraiseru da zadrži novac iako cilj nije postignut
- Fundraiser odlučuje koji će model odabrati

Proces crowdfunding kampanje

Predkampanja			Kampanja		Post-kampanja	
Priprema			Izvedba		Odnosi	
Planiranje	Kreacija	Revizija	Upravljanje	Rezultati	Isporuka	Mobilizacija
<ul style="list-style-type: none"> ○ Definicija svrhe i potreba projekta ○ Učenje od sličnih projekata ○ Odabir platforme ○ Kreiranje mailing liste ○ Priprema postojeće mreže ○ Kreiranje kvalitetnog sadržaja ○ Kreiranje vizualnih elemenata ○ Prikupljanje preporuka (endorsements) ○ Kreiranje plana društvenih medija ○ Kreiranje atraktivnih nagrada ili druge vreste kompenzacija ○ Doprinos drugim kampanjama 			<ul style="list-style-type: none"> ○ Pružanje informacija na vrijeme ○ Brz odgovor na komentare, zahtjeve, pitanja i sugestije članova mreže ○ Aktivacij postojeće mreže donatora i širenje na društvenim mrežama ○ Kontaktiranje medija, novinara, blogera, stručnjaka i influencera ○ Podsjećanje onih koji su obećali donirati + slanje podsjetnika ○ Održavanje dinamike kampanje 		<ul style="list-style-type: none"> ○ Pružanje konstantno ažuriranih informacija ○ Nastavak odgovaranja na komentare, zahtjeve, pitanja i sugestije članova mreže ○ Isporuka obećanja iz kampanje ○ U slučaju kašnjenja ili problema, iskreno izvještavanje i na vrijeme ○ Ulaganje u nove članove mreže ○ Reciprocno djelovanje – doprinos drugim kampanjama ○ Mobilizacija za buduće kampanje te istraživanje 	

Faktori uspjeha crowdfunding kampanje

- Učinkovita komunikacija s podržavateljima
- Jezični stil koji utječe na intrinzičnu motivaciju podržavatelja
- Velike sposobnosti umrežavanja
- Snažna intrinzična i ekstrinzična motivacija podržavatelja
- Potrebni elementi kampanje: jasna opis projekta, potrebno financiranje, trajanje kampanje, razumni broj obećanja
- Veliki doseg platforme
- Popularnost teme projekta
- Održivost projekta

FINANCIRANJE S UČINKOM PRIMIJENJENO NA KULTURNU BAŠTINU

- Investitor daje kapital s namjerom da **generira mjerljivi financijski učinak**, uz financijski povrat.
- Financijska sredstva se dodjeljuju u odnosu na unaprijed određene ciljeve, a povrat je vezan uz postignuća.
- Primarna svrha ulaganja je učinak.
- Procjena učinka je danas top tema: o njoj se raspravlja na međunarodnoj razini, kako bi se definirale standardne metodologije.

**Obveznice s učinkom/Ugovori o plaćanju
po rezultatu**

KOJI IZVORI FINANCIRANJA? 1

JAVNO FINANCIRANJE

- Uglavnom nepovratne subvencije.
- Može se koristiti za olakšavanje pristupa privatnim finansijskim instrumentima (jamstva za privatne zajmodavce).
- Može se dodijeliti i putem javne nabave.
- Može se osigurati i putem finansijskih instrumenata od strane finansijskih posrednika (banke, fondovi, platforme)



SMANJENJE javnih sredstava

Potpore se sve više kombiniraju s povratnim finansijskim instrumentima.



POVEĆANA upotreba finansijskih instrumenata od strane javnih subjekata

Generirati „učinak poluge” za prikupljanje dodatnih privatnih resursa

KOJI IZVORI FINANCIRANJA? 2

JAVNO FINANCIRANJE - EU FINANCIRANJE

- Kulturna baština uvelike je podržana nizom politika i programa EU-a.
- Uključena je u Horizon Europe 2021-2027, u stup br. 2, unutar Klastera o kulturi, kreativnosti i inkluzivnom društvu.
- Europska Investicijska Banka (EIB) i Europski Investicijski Fond (EIF) upravljaju nekim financijskim instrumentima putem financijskih posrednika
[JESSICA loan \(Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas\)](#)
- Preuzeto s: www.access2finance.eu

KOJI IZVORI FINANCIRANJA? 3

JAVNO FINANCIRANJE - perspektiva oblikovanja politike

PREDNOSTI

- Sredstva se vraćaju i moguće ih je ponovno uložiti.
- Dubinska analiza i obveza otplate mogu privući projekte veće kvalitete.

- Isplativije korištenje javnih sredstava: privlačenje (poluga) privatnih fondova

ALI...

- Različiti financijski instrumenti imaju svoje prednosti i mane (troškovi upravljanja, rizik, itd.) koji se trebaju uzeti u obzir

- Kako uskladiti privatne poslovne ciljeve s društvenim, kulturnim i ekološkim ciljevima?

KOJI IZVORI FINANCIRANJA? 4

PRIVATNO FINANCIRANJE

- **Filantropski ulagači** >> uglavnom bespovratna sredstva (ne očekuju financijski povrat)
- **Banke**
- **Ulagači do kojih se dolazi alternativnim kanalima** (fondovi, tržište kapitala i crowdfunding)
 - Koriste financijske instrumente
 - Očekuju financijski povrat
 - Obično posluju putem instrumenta investicijskog fonda: prikupljanje kapitala od institucionalnih ili privatnih ulagača za ulaganje u inicijative s visokim potencijalom povrata.



PREGLED I PRIMJERI

				JAVNO FINANCIRANJE	JAVNO+ PRIVATNO FINANCIRANJE	PRIVATNO FINANCIRANJE				
						banke	filantropski investitori	alternativni kanali		
								fondovi	tržište kapitala	skupno financiranje
1	BESPOVRATNA SREDSTVA	bespovratno financiranje				1. Credit Card for Culture- (Italija)				2. Eppela (Italija) 3. Trzebiatów Experience (Poljska)
2	FINANCIJSKI INSTRUMENTI	financiranje s povratom za investitore	dužnički i.	4. Jessica loan -Old Slaughterhouse- West Pomerania (Poljska) 5. The Silesia EIF Fund of Funds (Poljska) 6. Fond Tourisme Occitanie (Francuska)	7. Arts & Culture Impact Fund (UK)				nije primjenjivo na kulturnu baštinu	
			i. jamstva	9. Instrument jamstva za kulturne i kreativne sektore (EIF)						
			vlasnički i.				10. Socialfare Seeds (Italija)			
3	TRŽIŠNI PRIHODI	prodaja roba i usluga								
4	HIBRIDNI INSTRUMENTI	kombinacija bespovratnih sredstava, dužničkog i vlasničkog kapitala		11. Cultura Crea (Italija)	12. Sustainable Cities Fund -SCF (Bugarska)	13. Rinascimento Firenze (Italija)				



ZAKLJUČCI I SAVJETI za korištenje inovativnih financijskih instrumenata u području kulturne baštine

1

VAŽAN JE KONTEKST

“Prikladne oblike financiranja potrebno je prilagoditi tržišnoj nesavršenosti koju rješavamo”.

Prije odlučivanja o korištenju jednog ili drugog financijskog instrumenta treba uzeti u obzir niz uvjeta:

- **INSTITUCIONALNI KONTEKST** (ponuda bankarskog sektora)
- **CILJ** (faza zrelosti, kriteriji prihvatljivosti, itd.): je li projekt dovoljno velik da osigura isplativost vaše akcije, u odnosu na troškove upravljanja i rizik od gubitaka?
- **ATRAKTIVNOST** za privatne investitore

Dizajnirajte pravi instrument koji odgovara različitim potrebama prema ekonomskom trenutku.

2

KOMBINIRANJE INSTRUMENATA

Korištenje financijskih instrumenata u kombinaciji s drugim uslugama podrške

Ne savjetuje se korištenje financijskih instrumenata kao pojedinačnog i izoliranog alat: treba ih kombinirati s drugim uslugama kako bi se optimizirala intervencija.

3

KONZERVACIJA + UPRAVLJANJE

Ne zaboravite na troškove rada i upravljanja!

Trošak ulaganja samo je jedan dio od ukupnog potrebnog financiranja. Veći dio tijekom vremena su troškovi rada i održavanje.

Ulaganje i poslovanje mogu imati različite izvore financiranja.

4

SVEOBUHVAJNI PRISTUP

Uzeti u obzir društvene, kulturne, ekonomske i okolišne aspekte te pravilno upravljati svima njima.

- I najbolji ekonomski način, nije možda uvijek najbolji i za osiguranje održivosti.
- Savršena konzervacija možda neće odgovoriti na potrebe korisnika.
- Glavni cilj: povećati kvalitetu života sudjelovanjem lokalnih zajednica.

5

ODRŽIVOST I TRAJNOST

Za učinkovito ulaganje, potreban je strateški plan koji uzima u obzir i ekonomsku održivost i trajnost.

- Ekonomska isplativost = usklađivanje sredstava s troškovima.
- Trajnost i održivost presudni su za dugoročne učinke.

6

KOMPLEKSNO UPRAVLJANJE

Potrebno je usvojiti strateški pristup

- Usredotočite se na PARTNERE koji mogu pomoći poslovnom modelu u radu
- Definirajte strukturu troškova i tijek prihoda
- Usredotočite se na KORISNIKE koji mogu biti uključeni u intervenciju
- Postavite jasan i razuman ROK kako biste privatnim ulagačima omogućili planiranje svojih aktivnosti.
- Osigurajte aktivan strateški angažman PUBLIKE
- Procijenite UTJECAJ

7

DETEKTIRAJTE PRIVATNE ULAGAČE

Privatni ulagači su heterogeno i složeno ciljno tržište:
osmišljavanje ad-hoc strategija kojima im pristupiti

- Viši/nži INTERES za unaprjeđenje kulture VS viši/nži interes za ekonomsku korist.
- Različite vrste privatnih organizacija imaju različite POSLOVNE MODELE i veza s njima je složena.
- Različiti tipovi investitora mogu predvidjeti različitu DODANU VRIJEDNOST kulturne baštine: pomozite im da uvide "psihološku i društvenu vrijednost".
- Stvorite izravnu vezu s LOKALNOM ZAJEDNICOM koja obično nema povjerenja u poslovne investitore: omogućite dvosmjerni dijalog.

8

RAZMOTRITE FINANCIRANJE S UČINKOM

Implementirajte inovativnije projekte koji bi mogli pridonijeti poboljšanju lokalnih društvenih/okolišnih uvjeta.

- Financiranje s učinkom otvoreno je prema novim alatima financiranja, kao što su alternativne (ali i klasične) donacije i špekulativna ulaganja.
- Također, u sektoru kulturne baštine, društveno financiranje može imati stratešku ulogu u stvaranju vrijednih partnerstava između javnih i privatnih tijela.

Želite li proširiti znanja o ovim temama? Pridružite se finalnoj ForHeritage konferenciji 12.5.2022. od 10-12:15 h:

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfdwcsPIEEg5RMFmHfxJQwAbsBVgobCtqal4QNgh ifyaoy0w/viewform>

Hvala!

TAKING
COOPERATION
FORWARD



Radionica za jačanje kapaciteta u upravljanju kulturnom baštinom
Zagreb | 2022



Ekonomski izazovi i inovativni financijski instrumenti



IRMO | Daniela Angelina Jelinčić | Projektni partner