



АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ДОСТУПУ ДО ФІНАНСУВАННЯ ТА ВІДПОВІДНИХ ПОЛІТИК У КРАЇНАХ ЄС

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

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

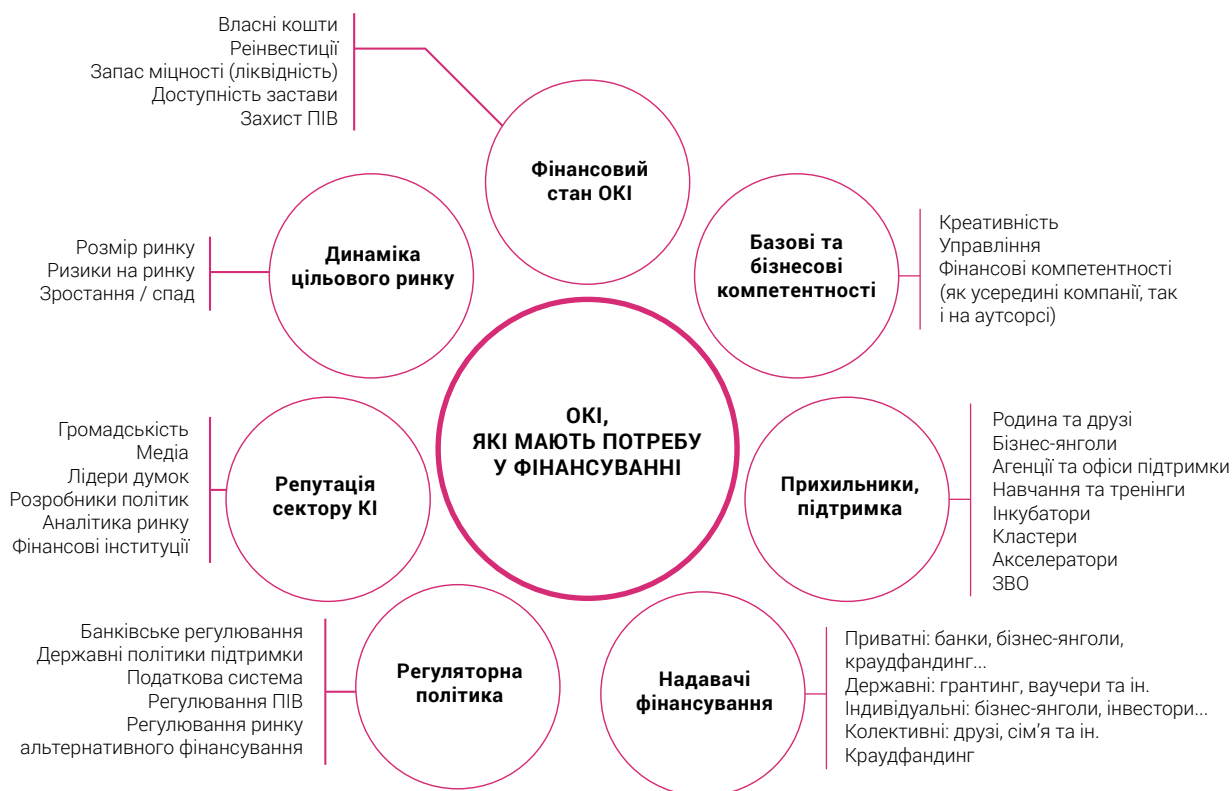
<http://bit.ly/Finance-for-CI>

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМІВ ДОСТУПУ ДО ФІНАНСУВАННЯ ТА ВІДПОВІДНИХ ПОЛІТИК У КРАЇНАХ ЄС

Доступ до фінансування бізнесів креативних індустрій (КІ) великою мірою залежить від екосистеми підтримки. **Саме розвиток екосистеми, запровадження нових механізмів доступу до фінансування та налагодження роботи цих механізмів із залученням різних учасників екосистеми є ключовим чинником розвитку креативних індустрій у ЄС. Бізнеси КІ в Європі мають ті самі характеристики, що й українські, проте їхнє становище краще саме завдяки розвиненішій екосистемі підтримки, особливо в ланці посередників (intermediaries).** Вони й допомагають або ж самі створюють майданчики для зустрічі запиту на фінансування з боку бізнесів й організацій КІ та пропозиції з боку надавачів, підсилюють їхню обізнаність одне про одного, знижують ризики для надавачів фінансування та підвищують спроможність отримувачів.

Цей розділ є результатом вивчення первинних і вторинних джерел, особливостей фінансування КІ в ЄС та проведених інтерв'ю з європейськими організаціями підтримки креативних індустрій.

Фінансова екосистема КІ



Джерело: *Towards more efficient financial ecosystems (адаптовано авторами)*

Приклад Великої Британії демонструє, що проблеми представників креативних індустрій із доступом до фінансування є типовими з огляду на природу сектору. Проте саме роль екосистеми є визначальною для розвитку бізнесів КІ. 2018 року експерти британської дослідницької агенції BDRC Continental провели онлайн опитування серед представників місцевих креативних бізнесів з метою оцінити їхній доступ до фінансування. Як і в нашому дослідженні, більшість респондентів представляли малі молоді бізнеси, які працюють менше 5 років.

Ключові висновки з дослідження:

- Бізнеси креативних індустрій мають більш диверсифіковані джерела фінансування, ніж інші малі та середні бізнеси. 22% креативних бізнесів використовують три й більше різних механізмів фінансування. Вони також більше покладаються на неформальні джерела фінансування (друзів і родичів) та фінансування з боку держави.
- 72% опитаних креативних бізнесів указали, що відчувають брак коштів.
- Основна причина, чому респонденти не використовують інші наявні й доступні джерела фінансування – невпевненість у результативності таких спроб.
- 67% опитаних бізнесів вважають, що потенційним надавачам фінансування важко зрозуміти їхній сектор, а ще 61% нарікають на те, що бізнесам креативних індустрій важче отримати фінансування.
- 7 із 10 креативних бізнесів визнають, що мають потребу в зовнішньому фінансуванні, яке є ключовим фактором їхнього зростання та розвитку нових продуктів і послуг¹.

Загалом, молоді креативні підприємці типово стикаються з труднощами в доступі до фінансування й вважають, що через це їхні бізнеси обмежені у своєму потенціалі зростання й розвитку. Чимало з них залучають кошти зі свого близького соціального кола – друзів, родичів, знайомих.

Іншою проблемою є недооцінювання необхідних ресурсів, які потрібні для розвитку проекту (продукту, послуги). Також британські підприємці креативних індустрій упевнені, що надавачі фінансування не розуміють специфічної природи їхніх бізнесів. При цьому чимало підприємців не розробляють бізнес-планів, відчувають брак бізнес-компетентностей, необхідних для ведення й розвитку бізнесу. Тому в них так само існує брак спроможностей для залучення зовнішнього фінансування.

Попри це, Велика Британія залишається однією з країн-лідерів стосовно підтримки та розвитку сектору КІ. Британські креативні індустрії приносять понад £100 млрд на рік доходів для економіки, надають робочі місця для понад 2 млн людей².

Фінансування КІ у Великій Британії представлене широким спектром доступних фінансових інструментів та консультаційної підтримки³:

1. Консультаційні центри:

- Інформаційний хаб Британського бізнес-банку (The British Business Bank Information Hub) створений для допомоги бізнесам аналізувати та віднаходити різноманітні доступні можливості;
- Інститут сертифікованих бухгалтерів Англії та Уельсу (The Institute of Chartered Accountants England and Wales) розробив безкоштовні інструкції для бізнесів креативних індустрій, які шукають фінансування, зокрема, про залучення державних інвестицій, фінансування в межах стратегічної філантропії, приватних інвестицій.

2. Фінансові організації, які надають підтримку КІ, у тому числі:

- Британська асоціація бізнес-янголів (UK Business Angels Association) – це національна організація для бізнес-янголів та інвесторів на ранніх стадіях розвитку бізнесів. Вона охоплює понад 160 членських організацій та близько 1 800 інвесторів. Британські бізнес-янгולי сукупно інвестують £1,5 млрд щорічно

1. Access to Finance. BDRC : Creative Industries Council and the research. URL: <https://www.thecreativeindustries.co.uk/media/471225/cic-access-to-finance-research-report-june-2018.pdf>.

2. Uk Creative Overview. Creative Industries. 2018. URL: <https://www.thecreativeindustries.co.uk/uk-creative-overview/facts-and-figures>.

3. Creative sector. Better Business Finance. URL: <http://www.betterbusinessfinance.co.uk/find-sector-help/post/creative-sector>.

та є найбільшим джерелом фінансування стартапів і бізнесів на ранніх етапах розвитку, коли ті шукають можливості залучення коштів.

- Фонд зростання бізнесу (Business Growth Fund) – допомагає малим та середнім підприємствам розвиватися. Саме потенціал для зростання є основним критерієм для підтримки. Фонд інвестує від £2 до £10 млн у бізнес взамін на міноритарну частку в ньому.
- Фонд боргового фінансування для зростання креативних індустрій (Creative Growth Finance Debt Fund) – фонд із капіталом у £24 млн, який надає фінансування для британських бізнесів КІ з метою їх масштабування. Фонд надає боргове фінансування в розмірі £100 тис. – £500 тис. з терміном повернення до чотирьох років і відсотковою ставкою 7–15%, а також можливістю взяти кредитні канікули до пів року. Рішення щодо кредитування Фонд надає упродовж трьох днів з моменту подання заявки. Критерії відповідності бізнесів:
 - офіційна реєстрація у Великій Британії;
 - приналежність до КІ;
 - річний оборот не менше £300 тис.;
 - наявність хоча б однорічної бухгалтерської звітності.

3. **Спеціалізоване фінансування для КІ:**

- BFI FILM FUND (<https://www.bfi.org.uk/funding-industry>);
- British Fashion Council (<https://www.britishfashioncouncil.co>);
- Creative England (<https://www.creativeengland.co.uk/>);
- Crescent Capital III Limited Partnership (<http://www.crescentcapital.co.uk/>);
- techstart NI (<https://www.techstart.vc/>);
- Creative Industry Finance (<https://www.creativeindustryfinance.org.uk/>);
- Innovation Loans (<https://apply-for-innovation-funding.service.gov.uk/competition/180/overview>).

4. **Responsible Finance Providers – фінансові установи, які пропонують кредитування та підтримку для підприємців, котрі не можуть отримати фінансування з традиційних джерел. Для креативних індустрій:**

- Coop & Community Finance (<https://coopfinance.coop/>);
- East London Small Business Centre (<http://www.smallbusinesscentre.org.uk/>);
- Key Fund (<https://thekeyfund.co.uk/>);
- Social Investment Scotland (<https://www.socialinvestmentscotland.com/>);
- TSELF (<http://findresultsonline.com/>);
- Ulster Community Investment Trust (<https://communityfinanceireland.com/>).

ПОЛІТИКИ ТА МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ КІ У ЄС

Упродовж останнього часу європейські політики підтримки КІ більше зосереджені на економічній цінності та потенціалі сектору. Так, 2009 року Рада Європейського Союзу визначила культуру каталізатором креативності й інноваційності та закликала для стратегічного інвестування в КІ як частини стратегії розвитку після 2010 року. ЄС визначає культуру як вагомий чинник не тільки на міжнародному чи державно-му рівнях, а й на локальному⁴.

Послідовна політика ЄС щодо креативних індустрій (Резолюція Європейського парламенту від 13 грудня 2016 року)⁵ визначає такі ключові особливості та рекомендації щодо фінансування КІ:

- КІ отримують велику користь від державного фінансування, проте також роблять значний внесок у культурне різноманіття ЄС, саме тому й надалі потребують адекватного рівня фінансування з державних бюджетів.
- Внутрішні політики країн на підтримку сектору креативних індустрій повинні бути підсиленими, особливо з огляду на скорочення цих видатків, що становить серйозну загрозу для сектору КІ.
- Схема податкових пільг добре зарекомендувала себе в деяких країнах-членах ЄС, саме тому вона рекомендована для запозичення. Однак такі пільги мають бути чітко контрольованими задля уникнення зловживань (деякі компанії можуть невинувато користуватися такими пільгами).
- Програми для КІ за підтримки ЄС отримали менший, ніж очікувалося, інтерес із боку сектора. Тому Європейський Парламент закликає Європейську комісію створити єдине вікно – наприклад, вебсайт, де різні заінтересовані сторони могли б краще презентувати свої можливості для фінансування сектору, поширювати інформацію про такі можливості через загальноєвропейські мережі та національні організації, збирати й поширювати кращі практики фінансування, підвищувати знання й обізнаність надавачів фінансування щодо особливостей креативних індустрій, водночас підвищувати компетентність представників креативних індустрій щодо особливостей і доступності до фінансування.
- Є потреба в поширенні підтримки ЄС для КІ, у тому числі фінансової, шляхом ухвалення всеохопної та наскрізної стратегії Євросоюзу. Однак Європейська комісія повинна враховувати різноманітний характер КІ та конкретизувати політики підтримки відповідно до потреб сектору, розробляти відповідні плани імплементації цих політик.
- Некомерційні, кооперативні та соціальні бізнеси й організації КІ також мають значний вплив в ЄС, тому вони потребують однакових умов державного фінансування.
- Потенціал Європейського фонду стратегічних інвестицій (The European Fund for Strategic Investments) потрібно масштабніше використовувати для допомоги МСП у подоланні недокапіталізації та спрямовувати кошти на проекти, які мають вищі ризики, ніж із якими зазвичай працює адміністратор фонду, Європейський інвестиційний банк (European Investment Bank). До вересня 2016 року тільки декілька бізнесів КІ отримали фінансування від Фонду, знову ж таки, настільки мала кількість через високі ризики та брак знань самих підприємців.
- Європейська комісія, країни-члени та Європейський інвестиційний банк повинні підтримувати змішані методи фінансування, особливо у формі державно-приватного партнерства, з метою поліпшення доступу до капіталу.

4. Promoting Investment in the Cultural and Creative Sector: Financing Needs, Trends and Opportunities : Report prepared for ECCE Innovation – Nantes Métropole. May 2010. 82 p. URL: http://www.keanet.eu/wp-content/uploads/access-to-finance-study_final-report_kea-june2010.pdf.

5. European Parliament resolution of 13 December 2016 on a coherent EU policy for cultural and creative industries (2016/2072(INI)). Official Journal of the European Union. C 238/28. 6.7.2018. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016IP0486>.

- Європейська комісія та країни-члени повинні поліпшити умови інвестування та розширити спектр фінансових інструментів, які є доступними для мікробізнесів та МСП креативних індустрій, запроваджувати нові механізми (наприклад, мікрокредитування, поворотна фінансова допомога (repayable contributions), краудфандинг, гарантування фінансових ризиків (risk capital finance), посівне фінансування (seed funding), венчурне інвестування).
- Слід підвищити роль державних інвестиційних банків у підтримці КІ шляхом надання доступу МСП до кредитування.
- Поліпшення доступу до фінансування серед представників креативних індустрій вимагає покращення експертизи оцінювання нематеріальних активів, які можна використовувати як заставу; існує потреба підвищити знання надавачів фінансування щодо особливостей КІ, налагодити залучення фінансових посередників, щоб підвищити спроможність КІ співпрацювати з інвесторами.
- Необхідна промоція протоколів активів інтелектуальної власності (intellectual property asset protocols), які полегшували б оцінювання вартості інтелектуальних прав та допомагали визнавати права інтелектуальної власності як повноцінні активи задля підтвердження платоспроможності представників КІ.

МЕХАНІЗМИ ДОСТУПУ ДО ФІНАНСУВАННЯ

Попри розроблені політики фінансової підтримки КІ в країнах ЄС, дослідники вказують на численні проблеми, пов'язані з доступом креативних бізнесів до фінансування⁶. Екосистема підтримки креативних індустрій дуже різниться як у ЄС, так і поза його межами. Хоч для більшості країн інструменти підтримки є тими самими, ступінь зрілості екосистем є різним, а тому й можливості доступу до фінансування КІ в різних регіонах теж не однаковий.

Бізнеси КІ переміщуються в інші країни через сприятливіше юридичне регулювання, доступність фінансування, а також через бажання бути ближчими до цільових ринків. Таке переміщення є раціональним для них із погляду можливостей розвитку і зростання, проте їхні країни від цього втрачають. Попри те, що такі переміщення відбуваються переважно в межах ЄС, це все одно призводить до нерівномірного розвитку й концентрації КІ в Європі: там, де екосистема підтримки й так є розвиненою, і чимало бізнесів КІ в них успішно працюють, додаються ще більше «бізнесів-мігрантів» з інших країн. Натомість там, де екосистема підтримки є недостатньо розвиненою, бізнес КІ виходить із неї, тому в таких регіонах їх стає менше, а це, своєю чергою, ще суттєвіше обмежує розвиток місцевого сектору КІ.

Звіт European Expert Network on Culture (EENC) указує на відразу кілька основних викликів, які постають перед МСП у КІ при залученні фінансування. Це як типові для малих і середніх підприємств проблеми, так і специфічні, пов'язані з КІ:

- Типові проблеми бізнесів та організацій КІ: брак бізнес-компетентностей, залежність від державного фінансування, страх підприємців утратити контроль над бізнесом тощо.
- Особливі проблеми бізнесів КІ: відсутність матеріальних активів, залежність від нематеріальних цінностей, відсутність застави, висока непевність на ринку, генерування цінності впродовж тривалого й невизначеного періоду.
- Специфічні характеристики ринку: його розмір (варіюється в різних країнах Європи), зміна бізнес-моделей (наприклад, через цифровізацію економіки), незрілість аудиторій⁷.

6. Towards more efficient financial ecosystems: Innovative instruments to facilitate access to finance for the cultural and creative sectors (CCS) : good practice report. Publications Office of the EU. EU, 2016. 118 p. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f433d9df-deaf-11e5-8fea-01aa75ed71a1>.

7. Towards more efficient financial ecosystems: Innovative instruments to facilitate access to finance for the cultural and creative sectors (CCS) : good practice report. Publications Office of the EU. EU, 2016. 118 p. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f433d9df-deaf-11e5-8fea-01aa75ed71a1>.

Типологія механізмів зовнішнього фінансування КІ у ЄС

Група моделей	Вид	Підвид	Приклади
Державне фінансування	Гранти		Enterprise Estonia (Estonia), TEKES (Finland), Invega (Lithuania)
	Ваучери (vouchers) (декілька країн-членів ЄС розробили систему підтримки за допомогою креативних та інноваційних ваучерів: Австрія, Ірландія, Нідерланди, Німеччина, Естонія, Литва, Велика Британія та Португалія)	Креативні ваучери	Creative Industries Voucher / Kreativwirtschaftsscheck (Austria), Creativeworks London BOOST (UK)
		Інноваційні ваучери	Inočekiai (Литва), Innovationsgutschein C, Baden-Württemberg (Німеччина)
	Податкові пільги		Схема інвестування в бізнеси та бізнес-інкубатори (United Kingdom)
	Реверсне фінансування		Catalan Institute for Cultural Companies (Іспанія)
Єдині вікна – організації, що надають широкий набір інструментів		Creative England (Велика Британія), Cultuur & Ondernemen (Нідерланди), Hamburg Kreativ Gesellschaft (Німеччина)	
Боргове фінансування	Позики		KredEx (Естонія), The Arts Impact Fund (Велика Британія), Cultuurinvest (Бельгія), Creative Industry Finance (Велика Британія), Rentevrijie Lening (Нідерланди)
	Мікрофінансування		Micro Bank la Caixa (Іспанія), NRW.Bank. Kreativwirtschaftsfonds (Німеччина)
	Інші боргові інструменти	Овердрафт, факторинг, лізинг	
Капіталізація (інвестиції в капітал)	Венчурне інвестування		Vertis SGR spa (Італія), Vækstfonden – Venture Capital and Equity Fund (Данія), VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin II (Німеччина), The Creative Industries Fund – Portugal Ventures (Португалія)
	Бізнес-янгели		Invicta Angels – асоціація бізнес-янгелів Порто (Португалія), Business Angels Scheme for Culture (ACCME'14) (Іспанія)
	Посівне фінансування (seed capital)		AIB Seed Capital Fund (Ірландія), White Star Capital (Велика Британія)
Краудфандинг	Краудлендинг, краудінвестинг, краудфандинг на основі пожертв та винагороди тощо		KissKissBankBank (Франція), Voordekunst (Нідерланди), Fund It (Ірландія)
Механізми мінімізації ризиків	Схеми гарантування		IFCIC – Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles (Франція), CREA SGR (Іспанія), Creative Europe Loan Guarantee Facility
Альтернативні форми фінансування	Спонсорство		Sponsorship agreement for Coliseum (Італія)
	Корпоративні пожертви		Prométhea (Бельгія)
	Венчурна філантропія		Corpus Hominis Arti (Італія)
	Державно-приватні партнерства		ARCO FOUNDATION – International Contemporary Art Fair (Іспанія); фінансування галерей шляхом купівлі творів мистецтва для державних музеїв (Австрія)

Джерело: Towards more efficient financial ecosystems (адаптовано авторами)

АВАНСУВАННЯ (НА ПРИКЛАДІ КРАУДФАНДИНГУ)

Нові види формування капіталу виникли після фінансової кризи 2008 року через те, що представники креативних індустрій, особливо компанії на початкових етапах розвитку, не могли залучити капітал традиційними способами. Краудфандинг виник як онлайн-спосіб розширення традиційного фінансування, – із більш активним (і системним) використанням допомоги родичів та друзів, однодумців, людей, яким подобається запропонована бізнес-ідея. Менш ніж за десять років краудфандинг як спосіб фінансування став популярним, особливо в розвинених країнах (наприклад, Австралії, Великій Британії, Нідерландах, Італії, США).

Є два важливі чинники, які сприяли розвитку краудфандингу. По-перше, це поширення інформаційно-комунікаційних технологій, які створили інфраструктуру для доступу до мільйонів інвесторів. По-друге, популярність соціальних мереж, які дають змогу інвесторам взаємодіяти онлайн та будувати довірливі зв'язки з людьми, з якими вони традиційно мають слабкий зв'язок.

2012 року кампанії у світі зібрали майже \$2,7 млрд завдяки всім моделям та платформам краудфандингу: \$1,6 млрд у Північній Америці, \$945 млн у Європі та \$110 млн у решті країн. Із 2009 року Європа та Сполучені Штати показують швидке зростання всіх типів платформ для краудфандингу. А з 2009 по 2012 рік у всіх регіонах він показав 63% сукупного середньорічного темпу зростання: платформи краудінвестингу показали щорічний приріст 114%, краудлендингу – 78%, краудфандингу на основі пожертв – 43% та на основі винагороди – 524%⁸.

За розрахунками Світового банку, європейська галузь онлайн-альтернативного фінансування (за виключенням Великої Британії, яка залишається найбільшим ринком) зросла на 101% – з €1019 млн (2013) до €2063 млн (2016). Це суттєво активізує річний приріст – 72% (2015), а також вище середнього річне зростання на 85% (між 2013 та 2016 роками)⁹.

Споживче кредитування P2P припадає на найбільший ринковий сегмент альтернативних фінансів у Європі (крім Великої Британії) уже декілька років поспіль. Ця модель становила 34% всього обсягу й зросла на 90% – з €366 млн (2015) до €697 млн (2016). Кредитування P2P Business (17% ринку), факторинг (12%), краудінвестинг (11 %) та краудфандинг на основі винагороди (9%) є наступними за популярністю моделями¹⁰.

З погляду бізнесу, ключовою перевагою краудінвестингу є можливість залучення капіталу від кількох інвесторів зі значно меншими вимогами, порівняно з венчурними інвестиціями. У країнах з розвинутою системою краудінвестингу існують спеціальні платформи: для залучення коштів з їхньою допомогою проектам й організаціям достатньо просто надати стандартну інформацію. Однак кампанії краудінвестингу регуляторно обмежені в максимальній кількості коштів, яку вони можуть зібрати¹¹.

Креативні індустрії були одними з перших ранніх послідовників (early adopters) механізму краудфандингу. За 2013–2017 роки європейські організації зі сфери креативних індустрій запустили 75 тис. краудфандингових кампаній по всьому світу. Половина з них були успішними й зібрали близько €247 млн, проте це тільки 7% від загальної запитуваної суми (близько €3,4 млрд). Найактивнішими в ЄС є організації з

8. Crowdfunding's Potential for the Developing World. Washington : Information for Development Program, 2013. 104 p. URL: https://www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf.

9. Ziegler T., Shneor R., Garvey K. et al. Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance : Industry Report. Cambridge : Cambridge Centre for Alternative Finance. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2018-02-ccaf-exp-horizons.pdf>.

10. Ziegler T., Shneor R., Garvey K. et al. Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance : Industry Report. Cambridge : Cambridge Centre for Alternative Finance. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2018-02-ccaf-exp-horizons.pdf>.

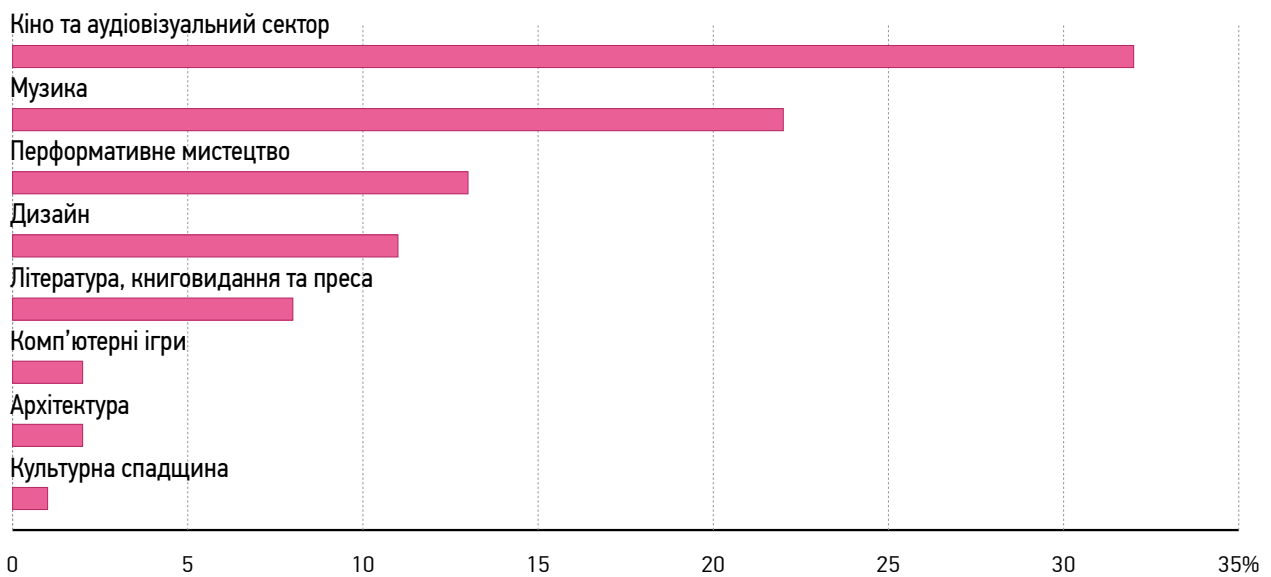
11. Capital Markets and SMEs in Emerging Markets and Developing Economies: Can They Go the Distance? Washington : World Bank Group, 2020. 116 p. URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/270221582271669731/pdf/Capital-Markets-and-SMEs-in-Emerging-Markets-and-Developing-Economies-Can-They-Go-the-Distance.pdf>.

Великої Британії (дослідження проводили ще до виходу цієї країни з Євросоюзу) та Франції. Хоча в Європі існує близько 600 краудфандингових платформ, майже половина всіх кампаній (47%) організації проводили на американських платформах, що мають доступ до глобальної аудиторії (global outreach)¹².

Найчастіше європейські організації використовують проектний краудфандинг на основі винагороди (88%), а також пожертв (8%). Інституційний краудфандинг є менш поширеним серед них. Краудінвестинг та краудлендинг використовуються вкрай рідко, хоч вони є більш дохідними. Так, середня сума кампаній на основі пожертв – €4 200, на основі винагороди – €6 200. Тоді як краудлендинг приносить середньому €45 400, а краудінвестинг – €170 700¹³.

Найпопулярнішими індустріями для краудфандингу в Європі є аудіовізуальний сектор (33%) та музика (22%), а найменш популярні комп'ютерні ігри (2%), архітектура (2%) та культурна спадщина (1%).

Кількість європейських краудфандингових кампаній у різних секторах, %

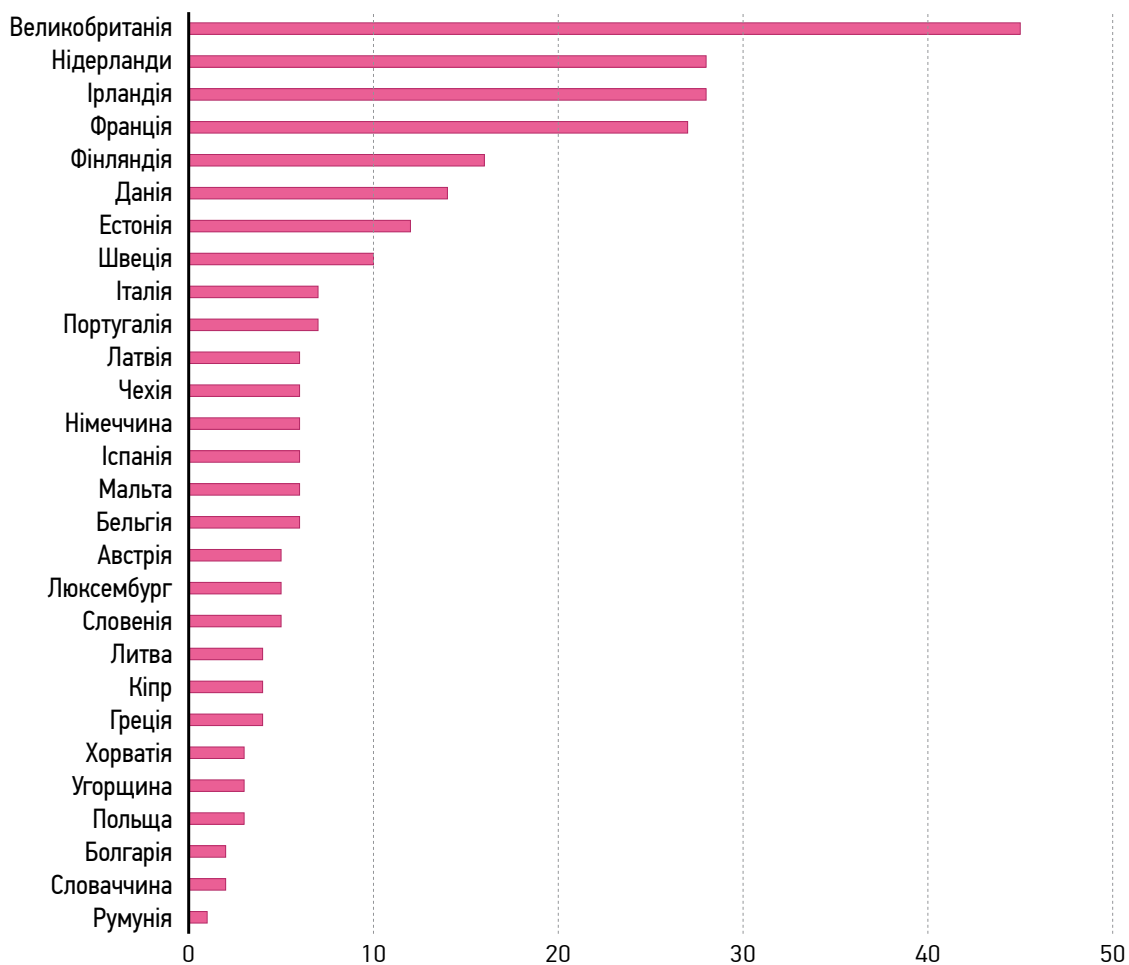


Джерело: *Crowdfunding: reshaping the crowd's engagement in culture*. Кількість проаналізованих кампаній – 73 542

12. Lints M. New report «Crowdfunding: reshaping the crowd's engagement in culture». European Union : European Commission, 2017. 204 p. URL: <https://europa.eu/capacity4dev/crowdfunding/documents/new-report-crowdfunding-reshaping-crowds-engagement-culture>.

13. Lints M. New report «Crowdfunding: reshaping the crowd's engagement in culture». European Union : European Commission, 2017. 204 p. URL: <https://europa.eu/capacity4dev/crowdfunding/documents/new-report-crowdfunding-reshaping-crowds-engagement-culture>.

Кількість проведених кампаній на 100 тис. населення (EU28)



Джерело: Crowdfunding: reshaping the crowd's engagement in culture. Дані про кількість населення взято з Євростату; адаптовано авторами

Серед найпоширеніших причин, чому ОКІ не використовують механізм краудфандингу, – відсутність потреби в пошуку додаткового фінансування, складність та ресурсозатратність проведення кампаній, психологічний дискомфорт (коли краудфандинг сприймають як жебрацтво). Викликом також є баланс зисків і витрат. Серед тих ОКІ, які мають успішний досвід проведення краудфандингових кампаній, тільки 41% вказали, що зиски від кампанії перевищили витрати. Для 32% баланс «зиски – витрати» виявився нульовим, а для 21% витрати виявилися вищими, ніж дохід¹⁴.

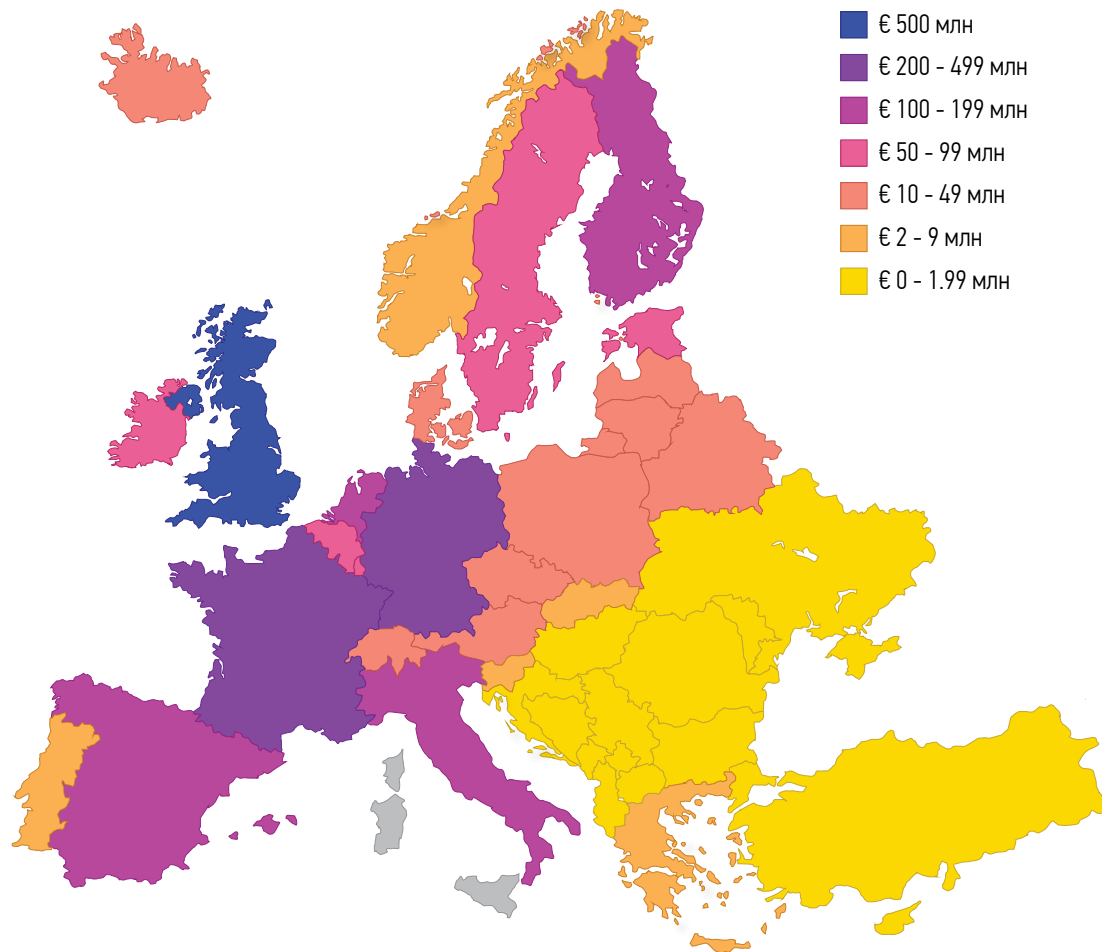
Власне фінансові витрати:

- Комісія платформи. Деякі краудфандингові кампанії мають комісію не тільки за успішність проведення кампанії, а й за сам факт розміщення проекту. У ЄС ця сума не перевищує €300 за проект.
- Комісія за виведення коштів за умови успішності кампанії. Найчастіше становить 3–12% від загальної зібраної суми. Також розмір комісії може коливатися залежно від схеми краудфандингу. Наприклад, для механізму «забирай усе» комісія вища, ніж за умов «все або нічого».
- Трансакційні витрати. Оскільки платформи краудфандингу використовують сервіси онлайн-оплати, вони теж передбачають комісію за отримання й виведення коштів.
- Доставка винагород¹⁵.

14. Baeck P, Bone J. Crowdfunding good causes. Nesta : charity. 2 June 2016. URL: <https://www.nesta.org.uk/report/crowdfunding-good-causes/>

15. Baeck P, Bone J. Crowdfunding good causes. Nesta : charity. 2 June 2016. URL: <https://www.nesta.org.uk/report/crowdfunding-good-causes/>

Порівняльний обсяг ринку операцій альтернативного фінансування в ЄС (2016 р.)



Джерело: *Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance Industry Report*

Дослідження *Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance Industry Report* встановило, що в Україні немає ринку альтернативного фінансування у вигляді краудінвестингу чи краудлендингу. Натомість ринок краудфандингу на основі винагороди та пожертв фінансування становить €0,16 млн.

Надійна система краудфандингу як способу фінансування проектів вимагає більше, ніж тільки наявність підприємців та спроможних інвесторів. І залежить насамперед від усієї екосистеми підтримки, яка, своєю чергою, базується на довірі.

Ключові фактори, які стимулюють краудфандинг:

- Регуляторна політика, яка забезпечує прозорість, швидкість поширення та розвиненість технологій, що відкривають ринок краудфандингу.
- Поширення інтернету та ринку соціальних мереж, які дають змогу розвивати культуру підтримки КІ через краудфандинг.
- Регульовані платформи, які стимулюють формування капіталу та забезпечують захист прав інвесторів.
- Співпраця з іншими інституціями, які створюють можливості для підприємців та майданчиків, серед яких інкубатори, акселератори, університети та коворкінги¹⁶.

16. Ziegler T., Shneor R., Garvey K. et al. *Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance : Industry Report*. Cambridge : Cambridge Centre for Alternative Finance. URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2018-02-ccaf-exp-horizons.pdf>.

2018 року було ухвалено першу директиву ЄС, яка регулює роботу платформ краудфандингу¹⁷. Така потреба виникла саме з огляду на те, що його ринок розширюється й почав відігравати все більшу роль для компаній на початкових стадіях розвитку. У директиві зазначено, що краудфандинг може бути альтернативою для ризикового банківського кредитування (без застави), а це нині є основним джерелом фінансування МСП, особливо на етапах становлення.

Ухвалення директиви мало на меті уніфікувати стандарти регулювання краудфандингу й подолати фрагментарність ринку. До того ж, країни-члени ЄС уже мали власні регуляторні документи, які різнилися між собою умовами й процедурами, що перешкоджало проведенню кампаній на рівні всього ЄС й заважало масштабувати кампанію та залучити більші суми від бекерів (а бекерам, відповідно, надавати фінансування проектам з інших країн).

У директиві визначено основні поняття краудфандингу, легальний статут платформ, правила захисту прав й активів інвесторів, правила реєстрації та роботи платформ, прописано організації, які мають наглядові функції (Європейська організація з цінних паперів та ринків).

У директиві введено поняття надавача краудфандингових послуг для бізнесів (European Crowdfunding Service Providers for Business). Будь-яка платформа, яка має цей статус, може працювати в будь-якій країні ЄС без якихось додаткових дозволів. Статус надавача краудфандингових послуг для бізнесів є обов'язковим для всіх платформ краудінвестингу та краудлендингу. Платформи краудфандингу на основі винагороди не підпадають під це регулювання. Уповноважені відповідно до вимог директиви платформи отримують можливість працювати як на загальноєвропейському рівні, так і на рівні окремих країн-членів ЄС без додаткової реєстрації.

Європейські платформи для краудфандингу проектів ОКІ (доступні англійською мовою)

Indiegogo	Adrifund	Design & Law	Fund It
Growfunding	Hithit	LEOCrowd	Microcultures
MyMajorCompany	My Art Invest	Pling	Tipeee

Повний список європейських платформ доступний за [посиланням](#)¹⁸

КРЕДИТУВАННЯ

Серед представників КІ кредитування є менш поширеним, ніж серед підприємців з інших сфер і галузей. Банківське фінансування для КІ нерідко короткочасне, адже має на меті переважно перекриття касових розривів через відтермінування оплати від клієнтів / ритейлерів. Довготривале кредитування задля досягнення стратегічних цілей організації (бізнесу) є значно менш популярним¹⁹.

Розміри кредитів варіюються залежно від індустрії. Значні суми залучають бізнеси аудіовізуального сектору переважно на виробництво, воно зазвичай є капіталомістким (понад €100 тис.). Однак більшість бізнесів КІ звертаються за кредитами, суми яких не перевищують €25 тис. Існує чітка позитивна коре-

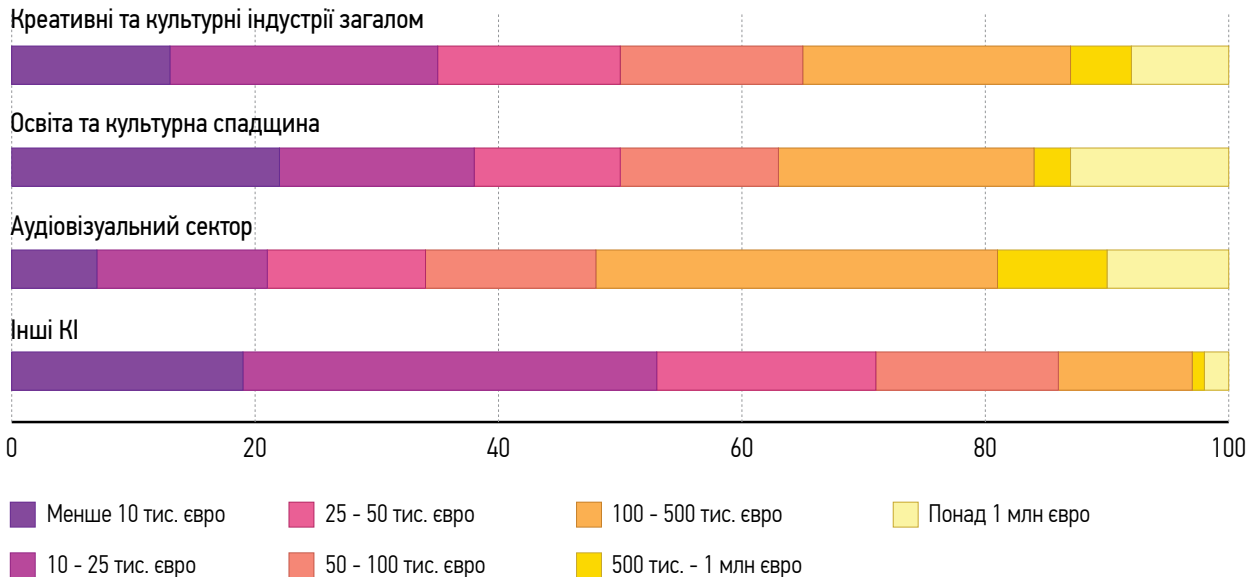
17. Regulation of the European Parliament and of the Council on European Crowdfunding Service Providers (ECSP) for Business : Document 52018PC0113. EUR-Lex : online gateway to EU Law. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52018PC0113>.

18. Platforms Map. Crowdfunding4Culture. URL: <https://crowdfunding4culture.eu/map-as-table>.

19. Market Analysis of the Cultural and Creative Sectors in Europe. EIF. 59 p. https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/cultural_creative_sectors_guarantee_facility/ccs-market-analysis-europe.pdf.

ляція між розміром бізнесів і сумами кредитування. Це особливо важливий фактор, адже бізнеси КІ є переважно малими та середніми, і потребують вони невеликі суми зовнішнього фінансування. Для банківських установ такі кредитні кошти, та ще поєднані з особливостями КІ, нецікаві, адже вони приносять мало доходу, водночас мають постійні трансакційні витрати й високі ризики²⁰.

Розмір кредитів, які запитують бізнеси та організації КІ



Джерело: *Market Analysis of the Cultural and Creative Sectors in Europe*

Окрім звичних форм кредитування, у Європі існують механізми, які враховують саме особливості КІ. Так, права інтелектуальної власності можуть використовувати як заставу для банківського кредитування. Бізнеси можуть залучати цей інструмент для того, щоб довести свою ліквідність, цінність, сталість і ринкову вартість. Однак використання прав інтелектуальної власності як активу для застави вимагає адекватного оцінювання їхньої вартості та відповідного дозволюючого законодавства.

Хоч такий механізм існує, у Європі він не надто популярний, тільки незначна кількість банківських установ надає таке кредитування. Основна причина цьому – нерозуміння нематеріальної цінності активів бізнесів КІ. Банки зазвичай самі намагаються оцінити сукупну вартість усіх активів, тоді як оцінюванням нематеріальних активів мають займатися фахівці з відповідною кваліфікацією²¹.

Інша проблема, яка є типовою для креативних індустрій загалом, – це високі ризики кредитування бізнесів та організацій. Відповідно, вони значно зменшують бажання банківських установ надавати кошти. Тому в Європі поширені спеціальні програми та фонди, які націлені на зниження цих ризиків для надавачів фінансування.

Фонд гарантування для сектору креативних індустрій (The Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility) – це спеціальна програма гарантування для фінансових операторів (наприклад, банків), які надають кошти організаціям та бізнесам креативних індустрій. Програму ініціювала Європейська комісія через програму «Креативна Європа» (Україна також є членом цієї програми), а Європейський інвестиційний фонд (European Investment Fund) реалізує її. Програма спрямована на зниження ризиків для тих

20. Market Analysis of the Cultural and Creative Sectors in Europe. EIF. 59 p. https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/cultural_creative_sectors_guarantee_facility/ccs-market-analysis-europe.pdf.

21. Intellectual property and access to finance for high growth SMEs: Discussion paper for the workshop : Ref. Ares(2014)78083 – 15/01/2014 : Brussels : European Commission, 14 November 2006. 8 p.

надавачів фінансування, які готові працювати із сектором КІ, проте через нерозуміння специфіки сфери, зазвичай низьку спроможність самих ОКІ та їхню низьку дохідність, ризики роботи з ними оцінюються як надто високі.

Програма гарантує повернення позик для малих та середніх бізнесів КІ на загальну суму майже €2 млрд. Станом на кінець 2019 року боргове фінансування вже було доступним для 1547 бізнесів КІ та понад 2 тис. їхніх проєктів на загальну суму понад €1 млрд.

Щоб заохотити операторів фінансового ринку надавати кошти КІ, Європейська комісія через цю програму взяла на себе зобов'язання частково покрити потенційні збитки фінансових операторів за позиками, наданими для проєктів КІ.

Програма гарантує покриття втрат до 70% на рівні окремого боргу та до 25% загального портфолію кредитів надавача фінансів для бізнесів КІ. Стати учасниками програми можуть банки, кредитні фонди, інші надавачі фінансування, які кредитують малі й середні бізнеси КІ, а також інші фінансові оператори, які надають гарантії.

Крім цього, програма також на безкоштовній основі займається підвищенням компетентностей самих операторів, які стикаються з нерозумінням сектору КІ й особливостями його фінансування. Ця підтримка може набувати форм як технічної допомоги, так і налагодження взаємодії між надавачем фінансування та потенційним реципієнтом-представником КІ. Цим займаються спеціальні фасилітатори, контрактвані Європейським інвестиційним фондом²².

КАПІТАЛІЗАЦІЯ: БІЗНЕС-ЯНГОЛИ ТА ІНВЕСТОРИ

Вагоме місце в екосистемі підтримки КІ посідає янгольське фінансування. Особливість бізнес-янголів із ЄС у тому, що вони інвестують не стільки з огляду на індустрію потенційного отримувача фінансування, скільки на стадію його розвитку. Є бізнес-яголи, які фокусуються тільки на посівних інвестиціях (seed investment), а є ті, які інвестують тільки в організації на етапі масштабування (scale-up).

Європейські інвестори мають позитивну мотивацію вкладати у сферу КІ не тільки з погляду можливого примноження капіталу, а й завдяки можливості зберегти власні кошти. Найчастіше це можливість мати податкові пільги. Наприклад, в Італії діє спеціальна програма підтримки кінорежисурства: якщо бізнес фінансує виробництво стрічки, то взамін отримує податкові пільги від держави.

Особливе місце в екосистемі фінансування КІ Європи посідають об'єднання інвесторів / бізнес-янголів та організацій, що фасилітують взаємодію надавачів й отримувачів фінансування.

Найвпливовіші організації

EBAN – всеєвропейська організація, яка представляє спільноти інвесторів ранніх стадій з понад 150 різних організацій з 50 країн. Сума щорічних інвестицій – €11,4 млрд. Це позиціонує EBAN вагомим гравцем у розвитку МСП в Європі. Українська спільнота бізнес-янголів – UAngel – є членом цієї організації.

Основні напрями роботи:

- створення екосистеми для інвестування на ранніх стадіях, поширення знань та кращих практик;

22. Access to finance for the Cultural and Creative Sectors. European Commission website. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/financial-guarantee-facility-culture-creative>.

- навчання й підвищення знань інвесторів та самих підприємців (тих, хто досі на ранніх стадіях розвитку);
- підвищення обізнаності;
- сприяння розвитку місцевих екосистем та нарощування потенціалу;
- підтримка й промоція бізнесів на етапі масштабування;
- дослідження.

Business Angels Europe (BAE) – неприбуткова організація, яка працює відповідно до законодавства Бельгії. Діяльність спрямована на представлення інтересів бізнес-янголів з Європи.

Основні напрями роботи:

- підвищення обізнаності про роль янгольського інвестування в Європі в будь-якій формі (мережі бізнес-янголів, групи й синдикати);
- промоція вкладів бізнес-янголів у культуру підприємництва;
- заохочення обміну досвідом між об'єднаннями бізнес-янголів та торгово-промисловими асоціаціями;
- бути джерелом надійних даних про діяльність бізнес-янголів у Європі, забезпечення регулярного збору статистичних даних;
- взаємодія з ключовими організаціями задля створення сприятливих адміністративних умов для роботи бізнес-янголів й інвестицій на початкових стадіях розвитку проєктів; допомога своїм членам у роботі з місцевими та державною владою;
- проактивне об'єднання ринку європейських бізнес-янголів з глобальною екосистемою (бути міжнародним партнером для організацій із метою проведення порівняльного аналізу й налагодження транскордонної співпраці).

Янгольські мережі в окремих країнах

Creative Arts Investment Network (CAIN) – мережа бізнес-янголів у Великій Британії, створена 2008 року. Фокусується на сфері кіновиробництва, театру, музичних подій та фестивалів. Члени організації мають портфель у розмірі приблизно €3,3 млн, які готові інвестувати у виробництво продуктів відповідних сфер (€1,7 млн уже інвестовано в сім проєктів).

Активний розвиток у Великій Британії отримало венчурне фінансування КІ.

The Creative Capital Fund (Фонд креативного капіталу) – незалежний фонд венчурного інвестування, який отримав основний капітал (£5 млн) від Агенції розвитку Лондона (**London Development Agency**) як частину їхньої програми «Креативний Лондон» (Creative London programme). Фондом керує **AXM Venture Capital Limited** (AXM), який сертифікований та підпорядковується Управлінню фінансового регулювання та нагляду (**Financial Services Authority**). Діяльність Фонду спрямована на фінансування креативних бізнесів які мають таку потребу. Разом із приватними інвестиціями, Фонд надає понад £10 млн доступного фінансування для креативних бізнесів. Організація функціонує як звичайний фонд венчурного інвестування, і орієнтується на отримання високих повернень у результаті своїх вкладень. Перший раунд інвестицій не перевищує £75 тис., які зазвичай доповнюються капіталом приватних інвесторів або ж самого власника бізнесу. Фонд може й далі інвестувати в компанію, однак не більше, ніж £425 тис. AXM

Venture Capital Limited може допомогти бізнесменові залучити інші інвестиції (венчурні та янгольські), а також надає консультаційну та менторську підтримку тим бізнесам, які потребують зовнішню фінансову експертизу.

F6S – найбільша спільнота інвесторів у швидкозростаючі компанії (базується у Лондоні). Вона надає мільярди фінансування у компанії на стадії розвитку. Ця спільнота включає 16 тисяч найбільших корпоративних (венчурні студії, корпоративні інвестиційні фонди), урядових та стартапових програм. Компанія використовує різні механізми підтримки – інвестиції, пілотування, гранти, послуги тощо. Тільки у формі урядових грантів та податкових пільг (податкового кредиту) на фінансування НДДКР (R&D tax relief) компанія уже надала фінансування для МСП на понад 130 млн доларів.

Media Deal – німецька мережа бізнес-янголів, що працює по всій Європі. Фокусується на компаніях зі сфери медійних технологій на ранніх стадіях розвитку. Це кіновиробництво, телебачення, мобільні й відеоігри, нові цифрові платформи. Організація також улаштовує пітчингові сесії для краудінвесторів та медіапідприємців.

Business Angels FrankfurtRheinMain – німецька організація, що займається активізацією та підтримкою діяльності бізнес-янголів. Включає понад 100 бізнес-янголів та налагоджує їхню роботу з бізнесами. Крім приватних інвесторів, організація також працює з інституціями, які готові вкладати кошти в підприємство.

Atlantique Business Angels Booster (ABAB) – французька організація, заснована 2008 року. Нині вона налічує понад 40 інвесторів, які готові вкладати капітал у локальні бізнеси.

Estonian Business Angels Network – естонська «парасолькова» організація для індивідуальних бізнес-янголів та їхніх груп, які шукають можливості для інвестицій в Естонії та сусідніх країнах. Фокусуються на посівних інвестиціях у проміжку €20–50 тис.

Finnish Business Angels Network (FiBAN) – фінська неприбуткова організація приватних інвесторів, яка спрямована на промоцію приватних інвестицій. Це одна з найбільших мереж у Європі: налічує понад 650 членів. Три основні напрями роботи:

1. налагодження контактів інвесторів і стартапів;
2. поширення кращих практик інвестування;
3. представлення інтересів приватних інвесторів.

Основні послуги: налагодження потоку угод (pipeline), навчання інструментам інвестування, дослідження й лобювання, можливості нетворкінгу.

Latvian Business Angel Network (LatBAN) – латвійська організація, заснована 2014 року з метою розширення та розвитку мережі інвесторів і підтримки нових проєктів. Мережа організовує бізнес-сесії для зустрічей підприємців й інвесторів. LatBAN нараховує понад пів сотні членів, які вже виділили понад €11 млн у стартап-проєкти. Члени мережі вже інвестували понад 160 проєктів та менторили понад 650 стартапів.

Lithuanian Business Angel Network (LitBAN) – литовська організація, що стимулює діяльність бізнес-янголів завдяки комунікації, проведенню подій, нетворкінгу, синдикації угод на локальному та регіональному (скандинавському) рівнях. Об'єднує індивідуальних надавачів фінансування з підприємцями та управлінцями, що зацікавлені у янгольських інвестиціях, та тими, хто зацікавлений в обміні знаннями з новими підприємцями. Для самих інвесторів мережа надає послуги з фасилітації укладання угод (deal flow),

нетворкінгу й представництва інтересів. Мережа також організовує щомісячні зустрічі з інвесторами, що допомагає стартапам знайти фінансування серед інвесторів із прибалтійських та скандинавських країн.

Seed Capital Scheme & Seed Business Angel Funds (Нідерланди) – фонди, спрямовані на підтримку технологічних та креативних стартапів й утілення їхніх ідей. Обидва фонди поліпшують співвідношення «ризик – ефективність» для інвесторів, щоб покращити можливості фінансування для технічних і креативних стартапів. Фонд Seed Business Angels започаткували 2017 року з капіталу тільки двох бізнес-янголів. Фонд уже підтримав 20 бізнес-янголів, які інвестували у близько 60 стартапів. Фонд оборотний: його капітал постійно поповнюється за рахунок доходів зі здійснених інвестицій.

Creative Business Investor (CBI) – це глобальна мережа інвесторів, що фокусується на креативних бізнесах та стартапах. Заснована **Creative Business Network** з метою розкрити весь потенціал креативних індустрій, полегшивши їм доступ до фінансування. CBI об'єднує потужну глобальну спільноту бізнес-янголів, які прагнуть ділитися своїм досвідом інвестування у креативні бізнеси. Це створює платформу знань і досвіду, яку можуть використовувати стартапи в креативній економіці.

CBI складається з таких зацікавлених сторін:

- бізнес-янгולי, їхні мережі та синдикати;
- акселератори;
- фонди венчурного інвестування;
- корпоративні венчурні фонди;
- інституційні інвестори;
- краудфандингові платформи;
- сімейні офіси (family office) – організації, що керують активами заможних осіб.

CBI позиціонує себе як провайдер послуг, особливо якщо врахувати, що організація надає тренінгові послуги щодо доступу до фінансування. Ця мережа пропонує доступ до життєздатних, якісних інвестиційних пропозицій від креативних стартапів і відповідну інформацію про ринок.

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.