


TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD

 Regional workshop

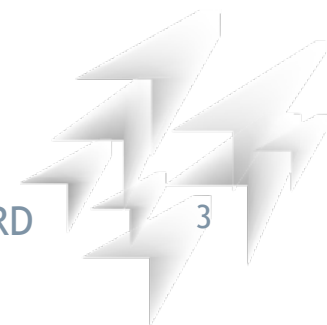
 Presentation of pilot Rikard Bencic

 ForHeritage | City of Rijeka | Department of Culture | Ivan Šarar

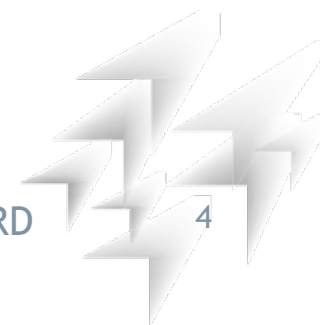




# RIJEKA - EUROPEAN CAPITAL OF CULTURE 2020



# RIJEKA - EUROPEAN CAPITAL OF CULTURE 2020





# RIJEKA - EUROPEAN CAPITAL OF CULTURE 2020





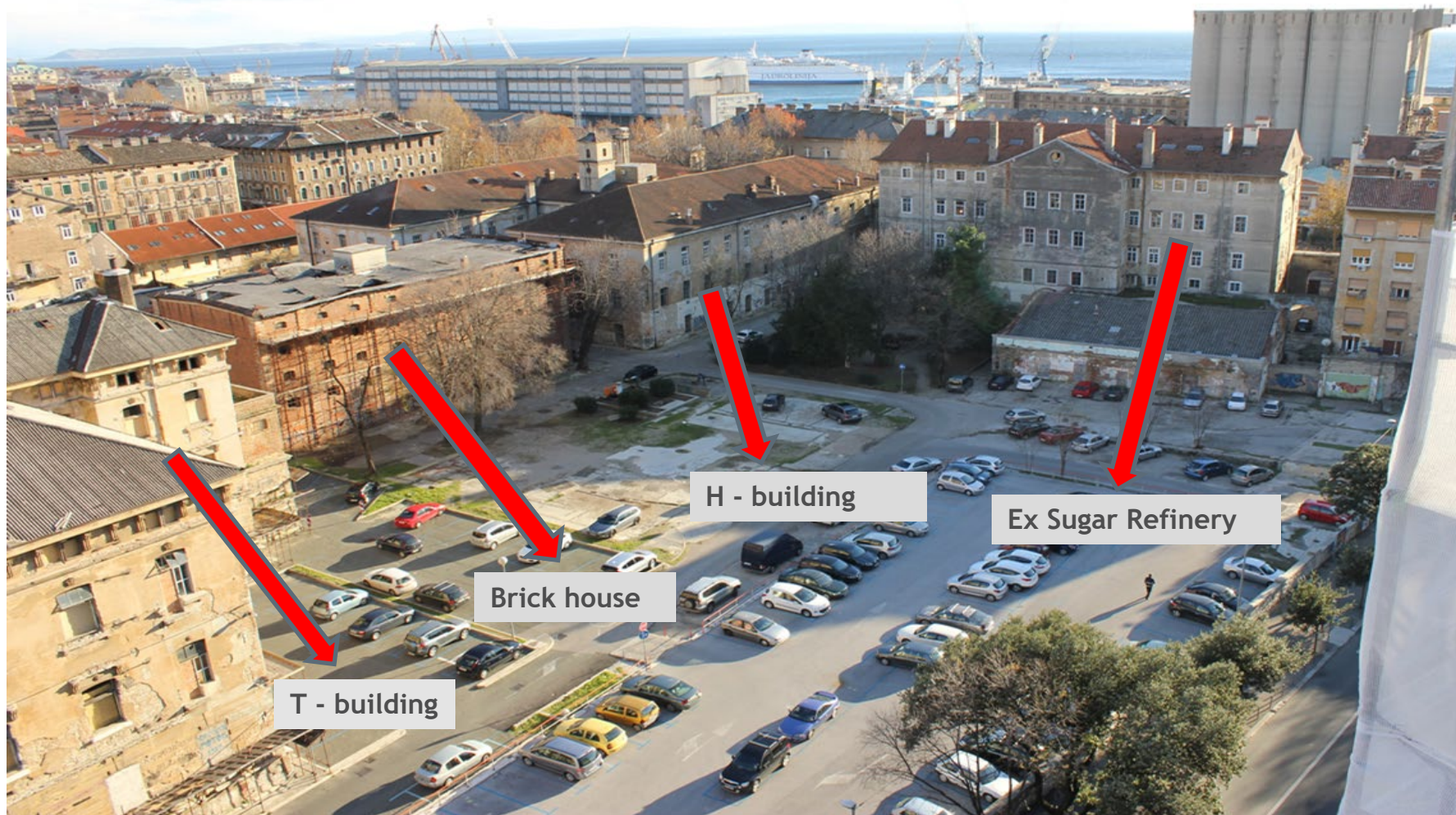


# THE BENČIĆ COMPLEX



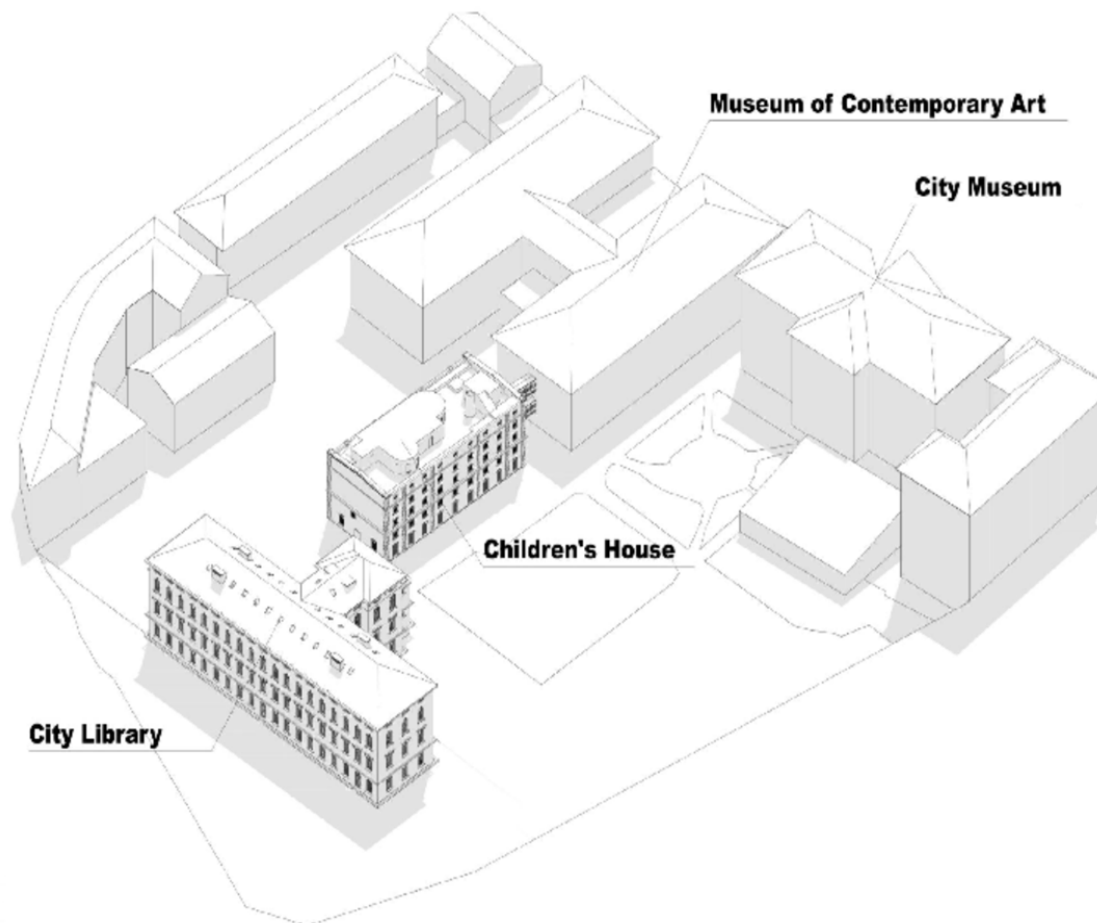


# THE BENČIĆ COMPLEX

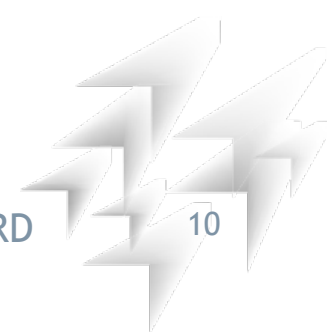




# THE BENČIĆ COMPLEX



# THE BENČIĆ COMPLEX - BEFORE...





# THE BENČIĆ COMPLEX - BEFORE...



[www.lokalpatrioti-rijeka.com](http://www.lokalpatrioti-rijeka.com)



# THE BENČIĆ COMPLEX - ...DURING THE WORKS...





# THE BENČIĆ COMPLEX - ...DURING THE WORKS...



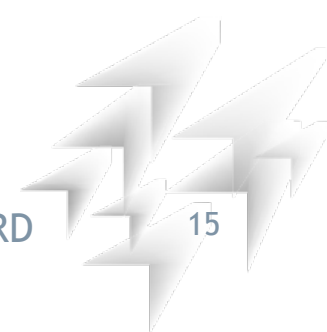


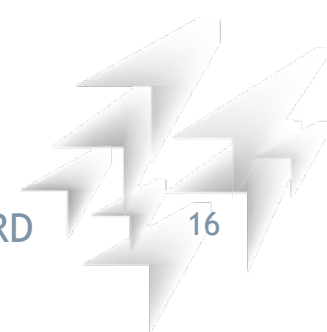
# THE BENČIĆ COMPLEX - ...DURING THE WORKS...





# THE BENČIĆ COMPLEX - ...DURING THE WORKS...



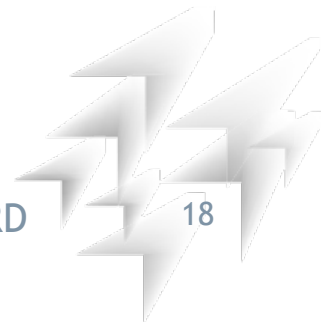
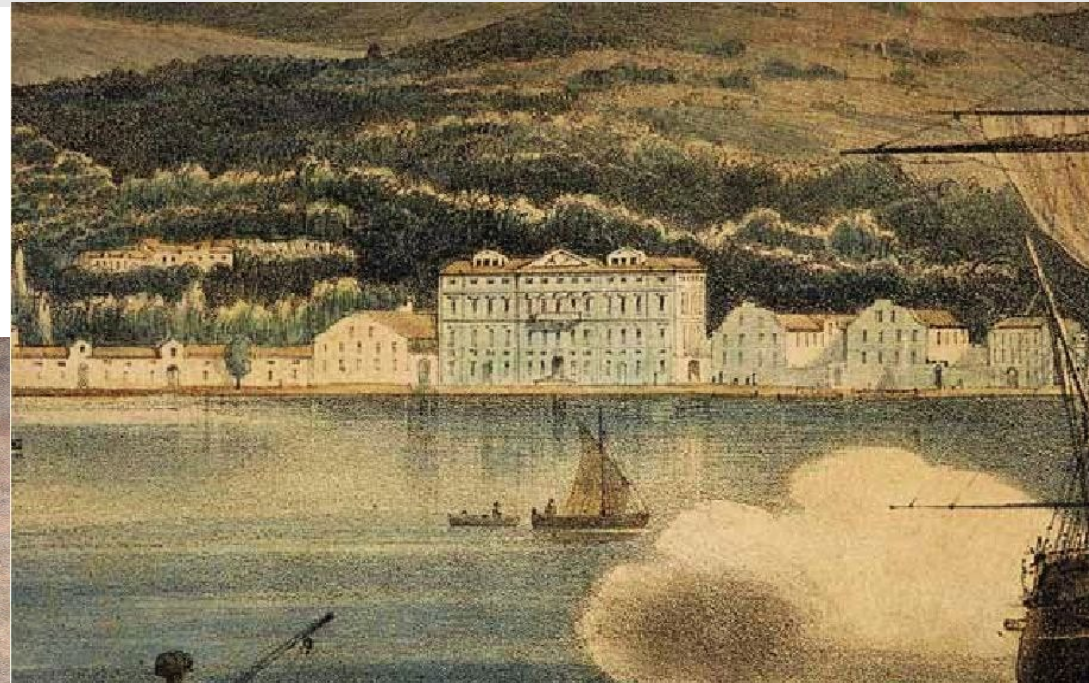
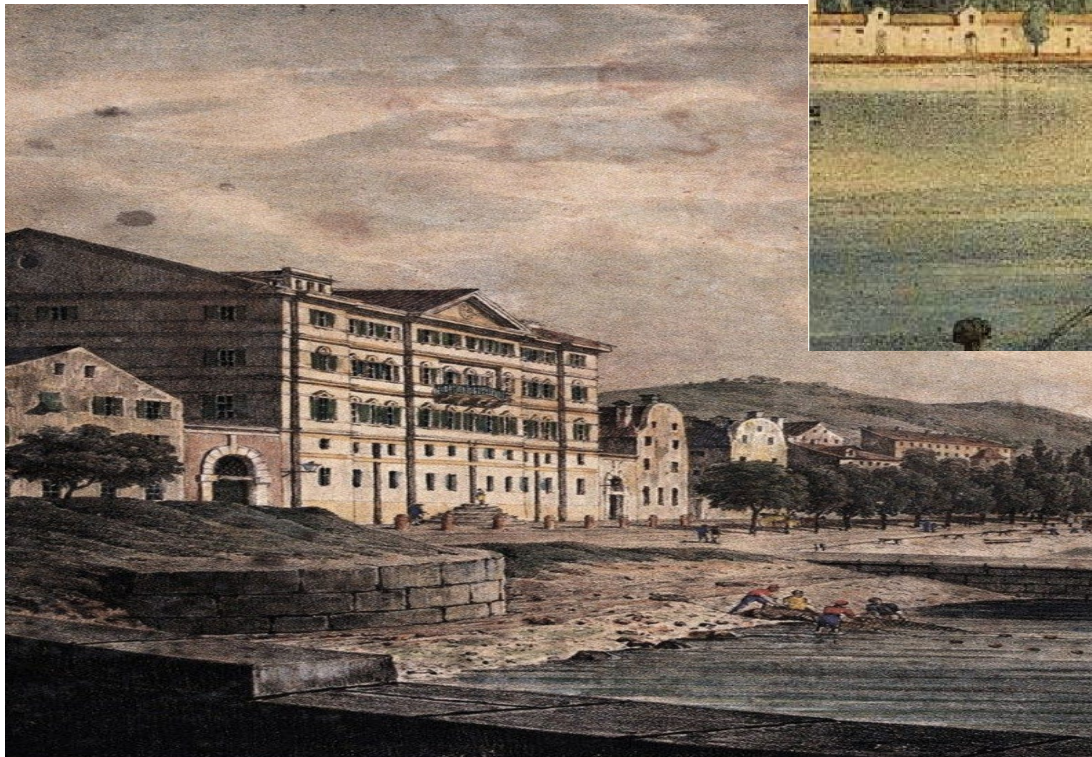




# H BUILDING - MMCA

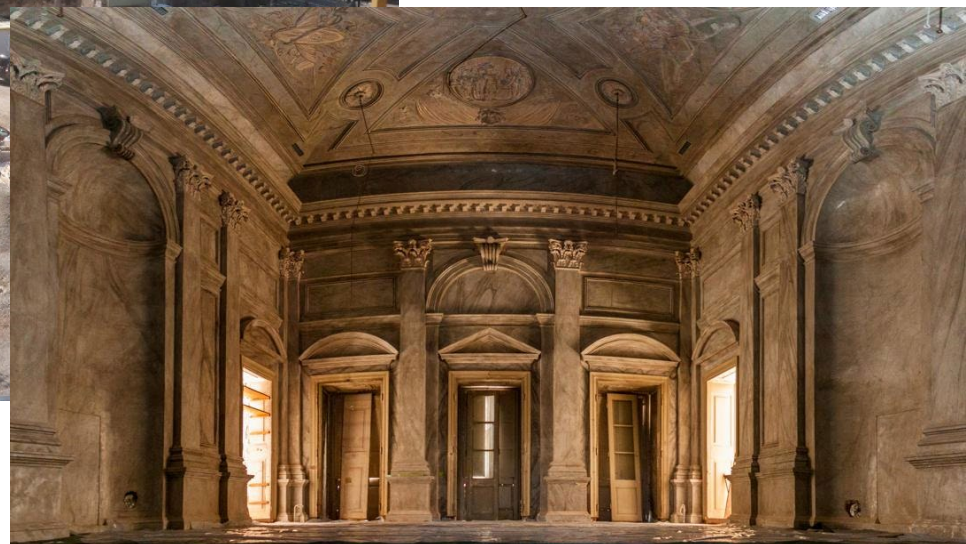


# EX SUGAR REFINERY





# EX SUGAR REFINERY





# EX SUGAR REFINERY



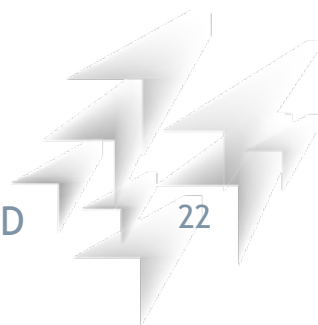


# EX SUGAR REFINERY





# EX SUGAR REFINERY





# EX SUGAR REFINERY





# T-BUILDING





# T-BUILDING





# T-BUILDING





# T-BUILDING





# T-BUILDING





# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE



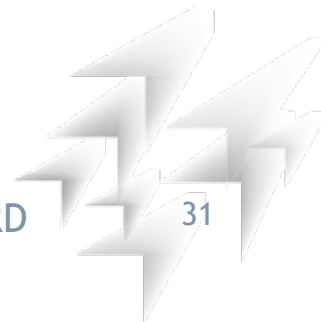


# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE





# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE



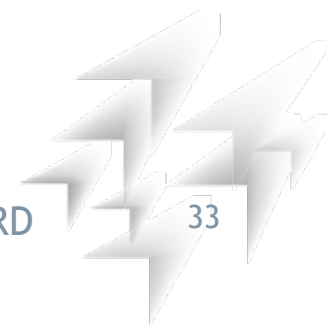


# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE





# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE



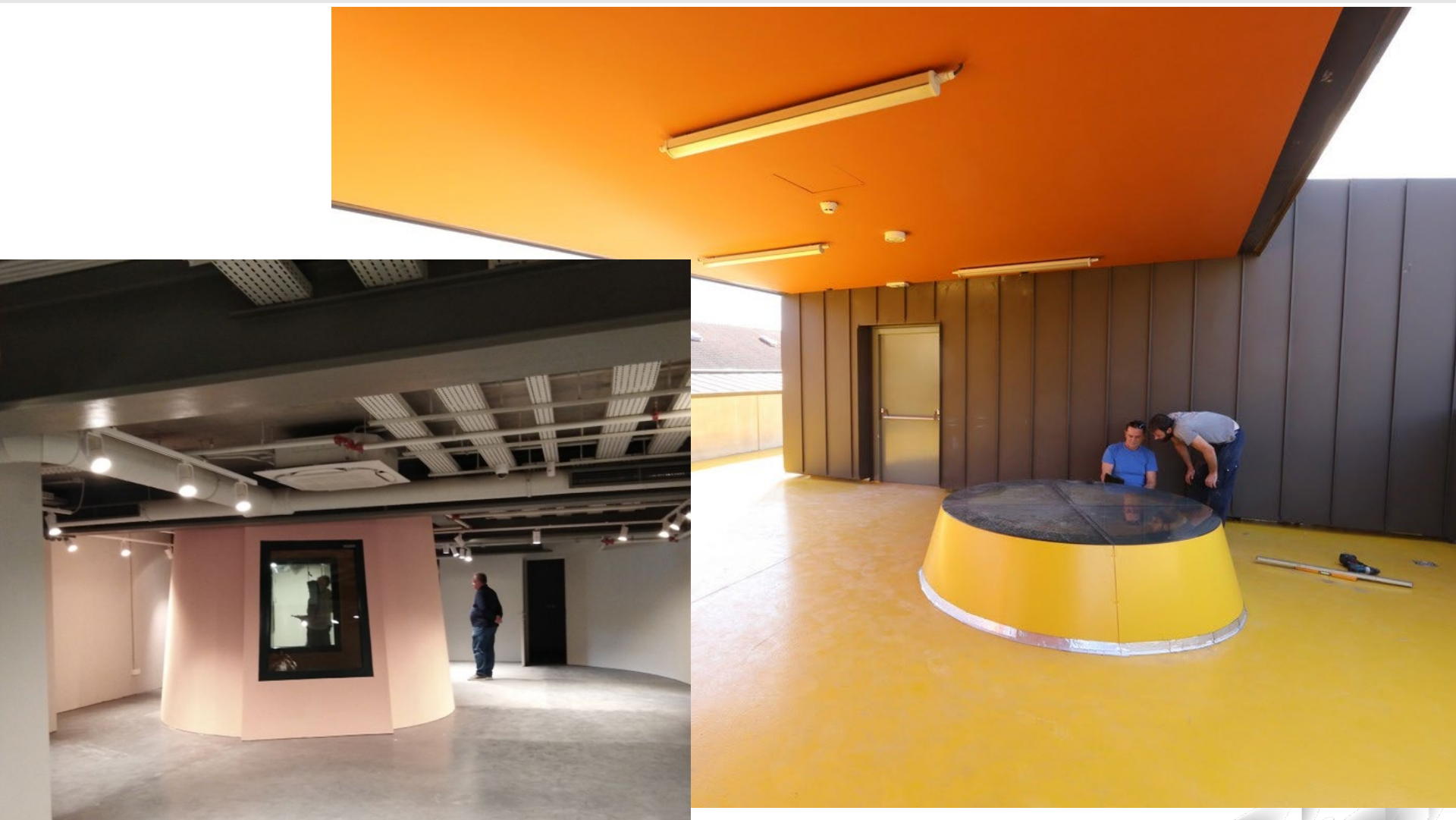


# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE





# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE





# BRICK HOUSE - CHILDREN'S HOUSE





# CULTURE IN TERMS OF INFRASTRUCTURE



Cultural infrastructure	Institution	Total investment	EU funds
T-building	City library	11,5 mil €	4,5 mil €
Brick House	Children's House, Art Cinema, City Puppet Theatre, MMCA, Benčić Youth Council, other users	7,2 mil €	4,5 mil €
Administrative building of the ex Sugar Refinery	City of Rijeka's Museum	8 mil €	4,2 mil €
H-building	Museum of Modern and Contemporary Art (MMCA)	1,2 mil €	/





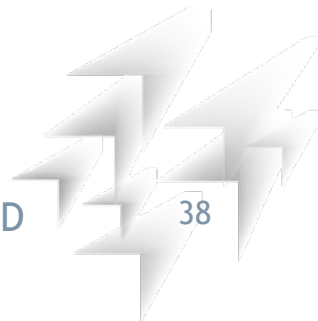
# THANK YOU!

Ivan Šarar  
Department of culture, City of Rijeka



TAKING COOPERATION FORWARD

38



TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD



## **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, uloženog 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"><li>Objavljuje javni poziv</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Odgovara na javni poziv pružajući financijske resurse</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Koristi se za oglašavanje javnog poziva</li><li>Naplaćuje (cca. 5-15%) od iznosa koji je <i>fundraiser</i> prikupio</li><li>KickStarter, Indiegogo, ArtistShare, GoFundMe, PledgeMusic, Ulele, GoGetFunding, Lending Club, Crowdrise</li></ul>



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

## 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](http://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/1FAIpQLSfdwcsPIEEg5RMFmHfxJQwAbsBVgobCtqal4QNghifyaoy0w/viewform>

# Hvala!

TAKING  
**COOPERATION**  
FORWARD



**Ekonomski izazovi i inovativni financijski instrumenti**



IRMO | Daniela Angelina Jelinčić | Projektni partner