

ЄВРОПЕЙСЬКІ МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ КУЛЬТУРНИХ ПРОЄКТІВ

На підставі аналізу відкритих джерел та сучасних культурологічних праць розглянуто особливості сучасного європейського досвіду фандрейзингу та можливості його застосування в сучасній українській мистецькій практиці. Динаміка ринкових відносин, загальна складна і погано прогнозована ситуація в економіці України створюють суперечливі передумови для матеріальної підтримки культурних проєктів. Зазначені чинники, а також прагнення України органічно включатись до сучасних європейських культурних процесів стимулюють посилену увагу до світового досвіду організацій і фінансування в культурній сфері.

Ключові слова: фандрейзинг, моделі фінансування, культурно-мистецький проєкт.

On the basis of the analysis of open sources and contemporary cultural studies the features of the modern European experience of fundraising and the possibility of its application in contemporary Ukrainian artistic practice are considered. The dynamics of market relations, the overall difficult and poorly predicted situation in the economy of Ukraine create contradictory prerequisites for material support of cultural projects. These factors, as well as Ukraine's desire to be organically involved in contemporary European cultural processes, stimulate increased attention to the global experience of organizations and funding in the cultural sphere.

Keywords: fundraising, financing models, cultural and artistic project.

На основании анализа открытых источников и современных культурологических трудов рассмотрены особенности современного европейского опыта фандрейзинга и возможности его применения в современной украинской художественной практике. Динамика рыночных отношений, общая сложная и плохо прогнозируемая ситуация в экономике Украины создают противоречивые предпосылки для материальной поддержки культурных проектов. Указанные факторы, а также стремление Украины органично включаться в современные европейские культурные процессы стимулируют усиленное внимание к мировому опыту организации и финансирования в культурной сфере.

Ключевые слова: фандрейзинг, модели финансирования, культурно-художественный проект.

Країни Європи мають розгалужену систему джерел фінансування культурної сфери, що характеризується різними типами співвідношення залучення до культурної сфери державних і приватних коштів. Загальноєвропейська тенденція скорочення бюджетних видатків на культуру та запровадження механізмів залучення позабюджетних коштів на розвиток культури стали помітними в останні десятиліття у більшості європейських країн. Наприклад, у Великобританії державні витрати на культуру почали скорочуватись ще у 1979 р. з приходом до влади уряду Маргарет Тетчер; у Польщі бюджетне фінансування культури різко скороти-

лось у 1989 р.; в Австрії ця тенденція набула свого поширення з 2002 р.

За умов ринкової економіки сфера культури не може розраховувати лише на державне фінансування. Аналіз тенденцій розвитку менеджменту культури доводить, що в країнах ЄС, США держава дотримується стратегії підтримки культури, яка спрямована не лише на бюджетне фінансування, а й, насамперед, на створення сприятливих умов для залучення позабюджетних коштів.

У європейських країнах поширені різні форми стимулювання позабюджетного фінансування культури. Вище зазначалося, що може йтися

саме про «процес формування сприятливих умов залучення позабюджетних коштів для реалізації мистецьких проєктів і/або підтримки діяльності організацій культури». В такому аспекті фандрейзинг постає як «механізм фінансування культури» і передбачає розвиток зв'язків організацій культури та бізнесу, вироблення різних форм і можливостей їх взаємовигідної співпраці, а також формування громадської думки на користь підтримки культури.

Вкладання ресурсів у культурні проєкти стало одним з інструментів маркетингу комерційних організацій. Основними мотивами, що спонукають представників бізнесу спрямовувати кошти на культурний розвиток є:

- рекламні можливості (промоція бренду чи продукції компанії) в рамках культурного проєкту;
- створення позитивного іміджу компанії, демонстрація політики соціальної відповідальності;
- доступ до цільової аудиторії в рамках проведення мистецького заходу з метою промоції власної продукції/послуг.

Практика фандрейзингу вперше була застосована в США через обмеженість фінансової підтримки культурної сфери з боку держави. Зокрема, державні кошти в бюджеті американських організацій культури становить лише 9%. Натомість держава створює в країні необхідні умови для розвитку культури через комплексну систему пільг та заохочень для потенційних донорів і спонсорів.

Упровадження механізмів фандрейзингу надало можливість урядам європейських країн (наприклад — Франція, Австрія), які свого часу орієнтувалися на 100% державну підтримку культури, значно скоротити бюджетні видатки на культуру й адаптувати організації культури до роботи в ринкових умовах. Внаслідок проведення фандрейзингових реформ в Австрії сформувалися усталені практики співпраці організацій культури з бізнесом. Зокрема, 73% австрійських організацій культури розробляють власні культурні проєкти з урахуванням комерційних інтересів партнерів-донорів.

Сьогодні можна бачити різні підходи до узагальнення типологій підтримки культури в європейській практиці.

Найчастіше виокремлюють кілька моделей фінансування культури за кордоном: романську, німецьку («германську»), британську та американську. Остання не є предметом нашого розгляду, хоча саме США стали «батьківщиною» фандрейзингу як системи, виходячи з орієнтації країни на утримання культури з позадержавних джерел.

Романський тип характерний для Франції, Іспанії, Італії. Значну частину фінансування культурної сфери бере на себе держава, а відтак — маємо помітну централізацію. Наприклад, «культурні заходи в Італії дозволено організовувати тільки урядовим організаціям та в деяких випадках приватним особам, які мають спеціальний дозвіл. Вважається, що такий високий рівень фінансування державою сфери культури викликаний особливо пильним ставленням до своєї культурної спадщини, що уявляється цілком логічним» [1]. Зрештою, Італія є лідером за кількістю об'єктів всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, ніж будь-яка інша країна.

«Ставлення до культури як до національного надбання призводить до того, що в країнах з романським типом фінансування сфери культури надзвичайно високий внесок туризму як в абсолютних величинах, так і в процентному відношенні до загального значення ВВП. Так, вклад туризму в економіку Франції склав 7% ВВП, що більше (!) ніж у автомобільній промисловості. Італія посідає п'яте місце в світі за відвідуваністю і четверте за прибутком від туризму. Щорічний дохід в цій сфері становить 10 млрд доларів США і 12% ВВП» [2]. Ця обставина унаочнює певний прагматизм такої європейської моделі, адже в кінцевому підсумку йдеться про повернення грошей до держави у вигляді доходів державних закладів культури та податків, а з іншого — про можливість реалізації певної культурної політики.

У кінцевому підсумку недооцінка культурно-туристичного кластера «призводить до істотного зниження темпів економічного зростання і проблеми безробіття, гостроту якої при правильному підході можна було б істотно знизити, оскільки, за даними СОТ, обслуговування одного іноземного туриста в країні його перебування сприяє утворенню близько 9 робочих місць» [3]. Водночас маємо зазначити, що в останні роки у більшості країн Європи відсоток асигнувань на культуру зменшується незалежно від загальної моделі й тенденцій.

Німецький тип фінансування культури характерний для Німеччини і скандинавських країн: Швеції, Фінляндії, Норвегії й Данії. В цьому разі з боку центральної влади спостерігається адміністративна підтримка, але основна частина фінансування здійснюється за рахунок місцевих бюджетів (суб'єктів Федерацій), а також за допомогою різних незалежних фондів.

Показовим є досвід Австрії — підтримка культури і мистецтв залишається традиційно високою:

федеральні та муніципальні субсидії становлять від 75-ти до 100% бюджету організацій культури Австрії. Державне фінансування культури тут здійснюється на трьох рівнях: федеральному, регіональному, муніципальному. Загальна сума щорічних субсидій становить близько 2 млрд євро, при цьому на кожний з цих рівнів припадає близько 600–750 млн євро. Показово: якщо на частку федеральної канцелярії доводиться близько 220 млн євро, то при цьому близько 140 млн щорічно прямує на цільове фінансування чотирьох найбільших оперних будинків і театрів Відня.

Окреслений тип допомоги культурній сфері передбачає особливу вагу грантової підтримки. Гранти можуть виділятися як організаціям, що мають право здійснення відповідної діяльності, так і окремим особам. Механізми і умови їх надання в різних країнах істотно відрізняються залежно від особливостей місцевого законодавства. Форми грантової підтримки в країнах з німецьким типом фінансування культури можуть бути дуже різноманітними. Одні виділяються на здійснення концертної діяльності, інші — на організацію художніх виставок. У деяких випадках з метою виконання конкретного завдання в сфері культури / мистецтва (постановка спектаклів, зйомка кінофільмів тощо) може створюватися так званий «тимчасовий творчий колектив», підсумки діяльності якого можуть бути представлені на різних конкурсах або фестивалях [4, 6].

Гранти можуть надаватися на різних умовах. Для отримання договірної гранти між установою культури і державою складається спеціальна угода певного строку дії. У деяких випадках грант видається за підсумками діяльності (наприклад, за рівнем відвідуваності) відповідно до затверджених норм фінансування. Інший тип гранту, базисний, призначений для покриття певної частки витрат (як правило, близько 50%) на оплату праці працівників установ сфери культури. Оскільки рівень зарплати для театральних артистів, музейних екскурсіводів, музикантів оркестрів визначається місцевими нормами, то і виділені суми також відрізнятимуться. Незважаючи на те, що базисний грант може і не покривати реальні витрати окремо взятої установи, певний рівень зайнятості в сфері культури в конкретному територіальному утворенні при такому підході все ж гарантує... Щоб уникнути механічного характеру підтримки культури, для її видатних діячів — як визнання їхніх заслуг — передбачені безстрокові почесні гранти. Для підтримки ж талановитих молодих письменників / художників передбачені п'ятирічні гран-

ти, які є гарантованим джерелом доходу і дають їм можливість займатися творчою діяльністю, не відволікаючись ні на що інше. Більш того, процедура їх отримання максимально спрощена.

Британська модель уявляється для європейської практики чи не найцікавішою й найдинамічнішою, надто в контексті можливого запозичення зарубіжних технологій і моделей фандрейзингу. Країна, яка у відносно стислий термін досягла значних успіхів у розвитку спонсорської та фандрейзингової діяльності і домоглася цього багато в чому завдяки ефективній і скоординованій роботі трьох складових — держави, сфери мистецтва і приватного сектору. Її досвід в цій галузі є актуальним ще й тому, що для Великобританії характерна традиційно значна державна підтримка мистецтва, що є особливо актуальним з огляду на не лише українську, а й світову тенденцію скорочення асигнувань на культуру.

Фінансування мистецтва у Великобританії — це складна система з великою кількістю різноманітних джерел коштів. У цій системі перша роль відведена державним коштам, але чимало частку фінансування становить і власний дохід організацій. Крім того, в наявності жорсткість критеріїв виділення державних субсидій і грантів на всіх рівнях і зростання конкуренції за бюджетні кошти. Тенденція останніх двох десятиліть — збільшується значення позабюджетного фінансування мистецтва. Сьогодні в країні створені, мабуть, найсприятливіші умови в Європі для спонсорства та благодійності в галузі мистецтва, і чималою мірою це політика і заслуга британського уряду».

Британська держава, зацікавлена в збільшенні частки недержавних коштів у фінансуванні мистецтва, забезпечує об'єктивні умови для активізації спонсорства (сприятливий податковий клімат, різні програми заохочення спонсорства мистецтва, ініційовані державою); з іншого боку — заклади мистецтва та мистецькі спілки й організації відчують дедалі жорсткішу конкуренцію в рамках державного субсидування, займають більш активну позицію з пошуку недержавних коштів фінансування, розробляючи креативні програми співпраці з компаніями-спонсорами.

Говорячи про посередницькі організації в нашому контексті, дослідники, насамперед, згадують креативну й успішну структуру Arts & Business («Мистецтво й Бізнес»), чий досвід став уже хрестоматійним. Структура заснована в 1976 році ініціативною групою з британського комерційного сектору. Це незалежна благодійна організація, «місія» якої — «заохочення партнерства між кор-

поративним сектором і мистецтвом для їх взаємної вигоди і користі для суспільства в цілому». Arts & Business надає широкий спектр послуг своїм членам: на сьогодні — 350 компаніям і 700 організаціям мистецтва. Arts & Business має мережу представництва по всій Великобританії з головним офісом у Лондоні.

Ось лише деякі напрями роботи:

«Форум розвитку». В рамках цієї програми члени організації (представники бізнесу та мистецтва) отримують такі послуги, як консультації з ефективного спонсорства та корпоративного фандрайзінгу; надання баз даних (компаній-потенційних спонсорів — для здобувачів і бази даних організацій мистецтва і творчих проєктів — для спонсорів).

«Банк навичок Артур Андерсен». Це програма підвищення кваліфікації менеджерів мистецтва різного профілю, і зокрема фандрайзерів. Фахівці-добровольці з корпоративного сектору відповідного профілю (фахівці з маркетингу, PR або фахівці, в компетенціях яких — питання спонсорства компанії) тимчасово розміщуються в організаціях мистецтва як консультанти для роботи з відповідними співробітниками організації мистецтва з метою поліпшення їх професійних навичок. Ця програма допомагає організаціям бізнесу та мистецтва краще зрозуміти одне одного.

«Творчий форум культури і економіки» — це зовсім нова ініціатива, покликана виробити нові креативні програми і форми співпраці британського мистецтва й бізнесу. Крім цього, Arts & Business публікує масу навчальних посібників, довідників та інших матеріалів на допомогу ефективній співпраці корпоративного сектору і організацій мистецтва. Arts & Business — прекрасний приклад успішної посередницької діяльності. Це визнає і Департамент з мистецтва, спорту і ЗМІ Великобританії, який тісно працює з цією організацією з метою «налагодження механізмів поліпшення розуміння важливості спонсорства для мистецтва і оптимізації взаємної вигоди».

Налагодження механізмів покращення розуміння важливості спонсорства для мистецтва та оптимізації взаємної вигоди від співпраці британського бізнесу та мистецтва» [5].

Доволі популярною сьогодні в публікаціях щодо моделей фінансування культури є типологія, запропонована дослідниками Ради мистецтв Канади Гаррі Х. Шартраном і Клер Мак-Кафі. На ґрунті аналізу практик різних країн виокремлено чотири концепційні настанови у взаєминах «держави» — «культура»:

Держава-«натхненник», або «помічник», — притаманне фінансуванню культури, здійснюється в формі субсидій, що стимулюють приватні або корпоративні вкладення в цю сферу. Йдеться про не лише економічні методи (податкові пільги), а й про створення відповідної атмосфери в суспільстві, що активізує як практику вкладати, так і пошук закладами культури нових партнерів. Класичним прикладом такої політики вважаються США.

Держава-«патрон», або «меценат», — принципово важливою є наявність Рад мистецтв, котрі розпоряджаються фондами з розподілу державних субсидій, не дозволяють бюрократії втручатися в творчий процес осіб та установ (принцип «довгої руки» — «the arms-length principle»). Тобто розподіл між конкретними установами проводять незалежні від держави посередницькі організації, що є своєрідним «буфером» між урядом та культурою. Класичний приклад — Великобританія, а також країни Скандинавії. Створюються передумови посилення ролі експертів, підтримки інновацій, гнучкої реакції на зміни в культурі.

Держава-«архітектор», — фінансування культури державою через канали міністерства або іншого державного органу. Культурна політика тут є частиною соціальної політики, а її мета — загальне поліпшення добробуту народу. Вважається що витоки цієї моделі — в домодерній Європі, коли ідея меценатства, ктиторства як така вважалась чесною. Характерна для Франції та інших країн Західної Європи. Цей тип створює передумови для плавного переходу до політики «держави-патрона».

Держава-«інженер». Вважається, що група країн, де, підтримуючи культуру, держава виступає в ролі «інженера», відносно невелика. Раніше до неї входили всі країни Східної Європи. Як і «архітектор», держава-«інженер» приймає рішення щодо розподілу фінансових ресурсів, контролює доцільність витрат через спеціальні органи. Однак творча енергія творця підкоряється в даному разі цілям державної ідеології. Відповідно на загальне становлення культури стало активне поширення культури «андеграундів».

Держава-«інженер» характеризується тим, що є власником матеріальної бази культури та приймає рішення про розподіл фінансових ресурсів, визначає, хто їх отримує, й, по суті, постає як замовник. Вважається, що в такому разі почасти може обмежуватись культурне розмаїття [6].

За всіх відмінностей, системи фінансування культури в Європі мають чимало спільного. Зокрема, як і у США, так і у Франції, Великобрита-

нії та Німеччині створюються незалежні організації, які здійснюють посередництво між державою, культурою та бізнесом. Серед них: *Initiativen Wirtschaft fur Kunst, Kulturkontakt* в Австрії; вже згадана *Art & Business* у Великобританії; *Admical* у Франції. Значною мірою ці організації сприяли формуванню нового світогляду щодо ролі культури в суспільному житті, а також нової моделі фінансування культури в європейських країнах. Ще у 1983 р. *Art & Business* визначила наступні аргументи для взаємодії в трикутнику «культура — уряд — бізнес»:

- для культури — «ми активізуємо підтримку з комерційного сектору, що доповнить державне фінансування»;

- для держави — «ми залучимо позабюджетні кошти, якщо держава здійснить зустрічне фінансування культурного проєкту (програми)»;

- для бізнесу — «ми сприятимемо вашим комерційним інтересам, якщо ви вкладете кошти в культуру» [7].

Важливо, що в європейських країнах держава фінансує не лише державний, а й недержавний (громадський та приватний) сектор культури. Розподіл бюджетних асигнувань здійснюється переважно на конкурсній основі під патронатом недержавних інституцій (фонди, творчі асоціації, громадські інститути культури). Культурні та мистецькі проєкти отримують державні гранти в конкурентному змаганні. При цьому держава здійснює суворий контроль за якістю реалізації проєкту (програми) та цільовим використанням коштів. Наприклад, у Великобританії фінансування культури здійснюється через Раду по культурі (*Arts Council*), яка є самостійною, незалежною організацією (третину становлять діячі мистецтва).

За винятком постійного фінансування діяльності невеликої кількості національних закладів культури, передусім у сфері професійного мистецтва, розподіл бюджетних коштів здійснюється за такими критеріями:

- культурні програми оцінюються незалежними організаціями з позицій культурно-мистецької цінності, соціальної значущості та економічної рентабельності;

- державні кошти виділяють після експертної оцінки та за умови суміжного фінансування (державні кошти виділяються за наявності партнерів-представників бізнесу);

- суміжне фінансування вважається запорукою успішності та комерційної рентабельності проєкту.

Наприклад, у США модель фінансування відповідних проєктів реалізується у співвідношенні

1:3 (одна частка — державні кошти, три частки — кошти з комерційного сектору). Аналогічне співвідношення фінансування культурних програм існує у Великобританії, проте, наприклад, у Франції передбачена значно більша участь держави в системі зустрічного фінансування — 5:1.

Благодійництво — надання набувачам матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги від фізичних та юридичних осіб. Специфічними формами благодійництва в культурі є меценатство (некомерційна підтримка організацій культури, мистецьких проєктів і водночас механізм покращення іміджу компанії) та спонсорство (підтримка культури з метою досягнення організацією-донором певних бізнес-цілей). Стимулювання розвитку благодійництва (спонсорства і меценатства) здійснюється державою в Європі через:

- податкові пільги — держава розробляє систему податкових пільг, котра заохочує надходження від комерційного сектору на розвиток культури;

- у Бельгії та Великобританії передбачене стимулювання спонсорства шляхом вилучення суми, витраченої на рекламу та маркетингові операції, з обсягів, що обкладаються податком. В Австрії та Франції спонсорство трактується як маркетингові витрати компанії на рекламу і не оподатковуються.

Система податкових пільг суттєво різниться по країнах. Розміри вкладів комерційних організацій на потреби культури, що не обкладаються податком, вимірюються у процентному відношенні до їх сукупного річного прибутку. За експертними оцінками цей показник у Франції становить 0,2–0,3%, Португалії — 0,2%, Австрії — 10%, Нідерландах — 6%, Бельгії — менше 5%.

«Відсоткова філантропія» (або механізм процентного розподілу, форма меценатства) — інноваційна правова норма країн, що приєдналися до ЄС у 2004 та 2007 рр. Йдеться про можливість переадресувати певний відсоток сплаченого податку на суспільні/культурні потреби.

«Відсоткова філантропія» була запроваджена Угорщиною в 1996 р.

«Зараз застосовується в деяких країнах Центральної і Східної Європи, наприклад, в Румунії, Словаччині, Польщі, Словенії та Литві. Концепція процентного механізму була розглянута в Болгарії, Естонії та Македонії, але не була прийнята через можливі наслідки. Зараз процентний механізм активно розвивається в Молдові. Цей механізм фінансування надає платникам податків можливість

розподіляти 1% свого річного податку на доходи на користь обраної ОГО або інших бенефіціарів (у Словаччині — до 2% або до 3% у разі, якщо платник податків займався волонтерською діяльністю як мінімум 40 годин упродовж фіскального року). Такий механізм можуть застосовувати лише приватні особи (в Угорщині й Польщі) або і приватні, і юридичні особи (у Словаччині, Молдові). Процентний механізм дає додатковий стимул розвивати і активізувати промоційну комунікацію і кампанії фандрейзингу з метою залучення цих ресурсів. Кампанії зазвичай обмежені в часі, оскільки їх потенційні донори також обмежені часовими рамками на подання податкових декларацій. Деякі неприбуткові організації витрачають значні фінансові ресурси на рекламні кампанії в ЗМІ, в тому числі за допомогою нових технологій.

Механізм процентного розподілу може слугувати хорошим інструментом для отримання додаткових джерел доходу неприбуткових організацій, але не може замінити традиційні фінансові стимули для некомерційних організацій. В ідеалі він націлений на розвиток філантропічного мислення у донорів, бо їм потрібно ретельніше вивчити проекти і самі організації, перш ніж виділити їм відсоток свого податку на доходи. Безперечно, процентний механізм допомагає створювати зв'язок із громадськістю, яка в період промоційних кампаній із залучення процентного розподілу дізнається про діяльність та стає більш обізнаною з проектами. З іншого боку, коло потенційних донорів обмежене, зазвичай воно становить до 40% платників податків, які здатні зробити свій вклад в діяльність» [8].

«Відсоткова філантропія» у сфері культури є не стільки джерелом позабюджетного фінансування культури, скільки ефективним механізмом залучення широких верств суспільства до підтримки її розвитку та формування громадської відповідальності за культуру.

Створення іміджу престижності — політика популяризації соціальної відповідальності за культуру, позиціонування державою благодійництва як методу формування позитивного іміджу компанії.

Досвід «батьківщини фандрейзингу» — США сформувався таким чином, що економічні стимули (пільгове оподаткування) сприяють залученню лише 10% спонсорських коштів. Основним стимулюючим механізмом залучення благодійних коштів на розвиток культури є формування у громадської думки іміджу престижності статусу «мецената» у сфері культури. Таку ж тенденцію спостерігаємо і в Європі. У Франції одним з таких

стимулюючих механізмів є щорічна спонсорська премія «Les Oscars», заснована у 1980 році незалежною організацією Admical. Премія має національний статус, а її основною ідеєю є заохочення розвитку благодійництва у сфері культури.

Комерційний сектор в європейських країнах проявляє дедалі більшу зацікавленість у підтримці культурних проектів. Унаслідок публічності та соціальної значущості сфера культури містить потужні можливості формування та просування позитивного іміджу представників бізнесу, позитивно впливає на репутацію комерційних організацій. Представники бізнесу дедалі більше надають перевагу цьому напряму промоції перед традиційною рекламою.

Взаємовигідне співробітництво залишається одним з основних принципів налагодження зв'язків між культурою та бізнесом. У Франції значного поширення набуло «корпоративне меценатство» — механізм покращення іміджу компанії шляхом некомерційної підтримки в культурній сфері. Проте ця форма підтримки передбачає надання донорам певних привілеїв і послуг у процесі реалізації культурних програм.

«Деякими країнами використовується механізм бюджетного субсидування з парафіскальних джерел тих галузей культурного розвитку, що перебувають під патронатом держави або ж відносяться до пріоритетів державної політики. Він здійснюється шляхом установа спеціальних видів податків на певні види продукції (послуг) з метою цільового спрямування цих надходжень на розвиток певних сфер культури. Так, механізм залучення коштів на розвиток культури з парафіскальних джерел в Австрії отримав назву “культуршилінг” — надбавка до ліцензованої плати за радіо- і телетрансляцію, що в подальшому спрямовується державою на фінансування дотаційних галузей культури та покриває 25% видатків держави на культуру.

У Франції та інших країнах Європи існує розвинений механізм фінансування культури з парафіскальних джерел через запровадження розгалуженої системи специфічних податків:

- податок від торгівлі книжками спрямовується на підтримку літературної діяльності;
- податок з прибутку нових телевізійних каналів, у тому числі кабельного й супутникового телебачення, спрямовується на підтримку виробництва кіно-, аудіо-, відеопродукції;
- податок від театральних концертних діяльності спрямовується на розвиток театрального мистецтва.

Значним додатковим ресурсом фінансування культури у Великобританії є надходження від Національної лотереї. На так звані «good causes» — соціально важливі проєкти — йде 27% надходжень, з них на сферу культури — 16,6%, 40% — на реконструкцію культурних об'єктів, 60% — на підтримку діяльності організацій культури».

Йдеться про непрямі механізми державної підтримки, виручка від лотерей та азартних ігор. Цей механізм використовується в багатьох країнах — від Китаю до Хорватії — і може набувати різних форм. Різниця полягає в різних моделях розподілу виручки від лотерей у підтримку різних проєктів, залежно від того, хто вирішує, як вона буде розподілена.

Розподіл отриманих фінансових ресурсів може здійснюватися державою або державним органом (наприклад, у Хорватії, Данії, Фінляндії, Швеції). Рівень і сфери підтримки визначаються законодавством і/або щорічним рішенням уряду.

Неурядовими суб'єктами або операторами лотерей (напр. Національними Фондами Розвитку Громадянського Суспільства в Хорватії, Великобританії, ПАР, Нової Зеландії). Сфери і рівень підтримки можуть визначатися законодавством або урядом, але рішення по індивідуальних грантах приймаються незалежним органом (хоч в нього можуть входити і представники уряду), операторами лотерей (наприклад, у Хорватії, Чехії, Румунії, Сербії, Словенії). Однак у Франції оператори лотерей, які отримують ліцензію на діяльність, зобов'язані брати участь у фінансуванні громадських організацій за допомогою прогресивного оподаткування ставок.

Скажімо, у Македонії, рішення, хто буде одержувачем виручки від лотерей, приймається не конкретним органом, а пропонується законодавством. Лотереї як інструмент фандрейзингу використовуються в Німеччині, Ірландії, Нідерландах, Іспанії, Швеції, Великобританії, Узбекистані й останнім часом у Словаччині. Вони можуть використовуватися в цілях фінансування як самої інституції, так і якихось конкретних проєктів [9].

Отже, ми бачимо, що європейські країни випрацювали різні варіанти доволі збалансованої системи поєднання бюджетного фінансування культурних інституцій, незалежно від форм власності (державних і приватних), з різноманітними підходами до залучення додаткових коштів з бізнесового сектору.

«Застосовуючи нові підходи до фінансування сфери культури, країнам-членам ЄС вдалося пе-

ретворити культуру (культурні індустрії) на прибутковий сегмент національних економік. Сьогодні в країнах ЄС у сфері культури (наданні культурних послуг) зайнято близько 7 млн осіб. Це більше ніж 5% загальної кількості в цілому, зайнятих в економіці Європейського Союзу (2001 р.). Частка цього сегменту економіки ЄС у загальному обсязі ВВП у 2003 році склала 2,6% (Нідерландів — 3,2%, Швеції — 9%)».

Сучасний європейський досвід підтримки культурних проєктів й інституцій пропонує широкий спектр форм взаємодії «держава–культура».

В умовах помітної тенденції до зниження обсягів державного фінансування європейська практика чимдалі більше звертається до досвіду фандрейзингу як комплексної системи пошуку позабюджетних джерел фінансування. А відтак йдеться про вдосконалення фахових навичок в європейській практиці фандрейзингу як такої; посиленні значення фандрейзингу саме як складної системи, що працює з широким спектром джерел і можливостей; пошук новітніх електронних мережевих технологій.

Для українського сьогодення саме європейська система є продуктивним зразком, адже, пропри все, зберігає значну участь держави в організації культурних процесів.

Досвід української культури унаочнює певні історичні форми, що можуть розглядатися як передісторія фандрейзингу в Україні.

Сьогодні загальна ситуація в галузі фінансування культури в Україні динамічно змінюється: розширюється «простір можливостей» для пошуку позабюджетних джерел (гранти, фонди, крауф-фандинг, перспектива власне української системи підтримки, що створила б паритет між державними і недержавними структурами тощо).

Формується чітке уявлення про фандрейзинг як систему, що потребує відповідної фахової підготовки й у перспективі забезпечить ефективність фінансування театральних установ.

Попри лише становлення чіткої системи паритетної підтримки державою всіх форм проєктів й інституцій, початкові етапи становлення форм організації потенційних донорів та їх заохочення як необхідних рамкових умов діяльності закладів культури, маємо «точкові» елементи європейських фандрейзингових практик. Ефективність їх застосування значною мірою сьогодні залежить не лише від об'єктивних чинників, стимульованих державною політикою в галузі культури, а й від внутрішніх, суб'єктивних, що залежать від системності підходів, продуманості компаній

з пошуку коштів й усвідомлення необхідності фахівців саме в галузі фандрейзингу, команди, що забезпечить творчим колективам комфортні умови реалізації творчих задумів.

Джерела та література

1. Культура і креативність. [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. URL: <https://www.culturepartnership.eu/ua/publishing/creative-europe>. С. 2.
2. Культура і креативність. [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. URL: <https://www.culturepartnership.eu/ua/publishing/creative-europe>. С. 4.
3. Культура і креативність. [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. URL: <https://www.culturepartnership.eu/ua/publishing/creative-europe>. С. 5.
4. Культура і креативність. [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. Режим доступу: <https://www.culturepartnership.eu/ua/publishing/creative-europe>. С. 6.
5. Fundrasing Regulator [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. URL: <https://fundraising.co.uk/2016/07/07/new-fundraising-regulator-takes-today/#.WyCyYu6FMps>
6. NarodniDsvadlo [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. URL: <https://www.narodni-divadlo.cz/en/sponzors>
7. NarodniDsvadlo [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. Режим доступу <https://www.narodni-divadlo.cz/en/sponzors>

8. Київський національний академічний театр оперети [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. Режим доступу: <http://operetta.com.ua/>
9. Київський національний академічний театр оперети [Електронний ресурс]. [Вебсайт]. URL: <http://operetta.com.ua>

References

1. Culture and creativity. [Website]. Access mode: <https://www.culturepartnership.eu/en/publishing/creative-europe>. P. 2.
2. Culture and creativity. [Website]. Access mode: <https://www.culturepartnership.eu/en/publishing/creative-europe>. P. 4.
3. Culture and creativity. [Website]. Access mode: <https://www.culturepartnership.eu/en/publishing/creative-europe>. P. 5.
4. Culture and creativity. [Website]. Access mode: <https://www.culturepartnership.eu/en/publishing/creative-europe>. P. 6.
5. Fundrasing Regulator: [Website]. Access Mode <https://fundraising.co.uk/2016/07/07/new-fundraising-regulator-takes-today/#.WyCyYu6FMps>
6. NarodniDsvadlo [Website]. Access mode <https://www.narodni-divadlo.cz/en/sponzors>
7. NarodniDsvadlo [Website]. Access mode <https://www.narodni-divadlo.cz/en/sponzors>
8. Kyiv National Academic Theater of Operetta [Website]. Access mode: <http://operetta.com.ua/>
9. Kyiv National Academic Theater of Operetta [Website]. Access mode: <http://operetta.com.ua>