

# Tematinės darbo grupės „Galimybės gauti finansavimą“ ataskaita

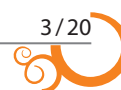




# Turinys

---

<b>Temos apibrėžimas</b> .....	4
<i>Bendrasis apibrėžimas</i> .....	4
<i>Specifinės potemės</i> .....	5
<i>Temos svarba kūrybiniam sektoriui</i> .....	5
<b>Tematinė darbo grupė</b> .....	7
<i>TDG tikslai</i> .....	7
<i>Darbo procesas</i> .....	7
<i>TDG nariai</i> .....	9
<b>Gerosios praktikos pavyzdžiai</b> .....	10
<i>Gerosios praktikos pasirinkimas</i> .....	10
<i>Praktikų apžvalga</i> .....	12
<b>Rekomendacijos</b> .....	15
<i>Kūrybinių industrijų finansavimo paklausa. Pagalba rengiant verslo planą.</i> .....	15
<i>Finansavimo pasiūla kūrybinėms industrijoms</i> .....	17
<b>Išvada</b> .....	18
<b>Literatūros sąrašas</b> .....	18
<b>Priedai</b> .....	18



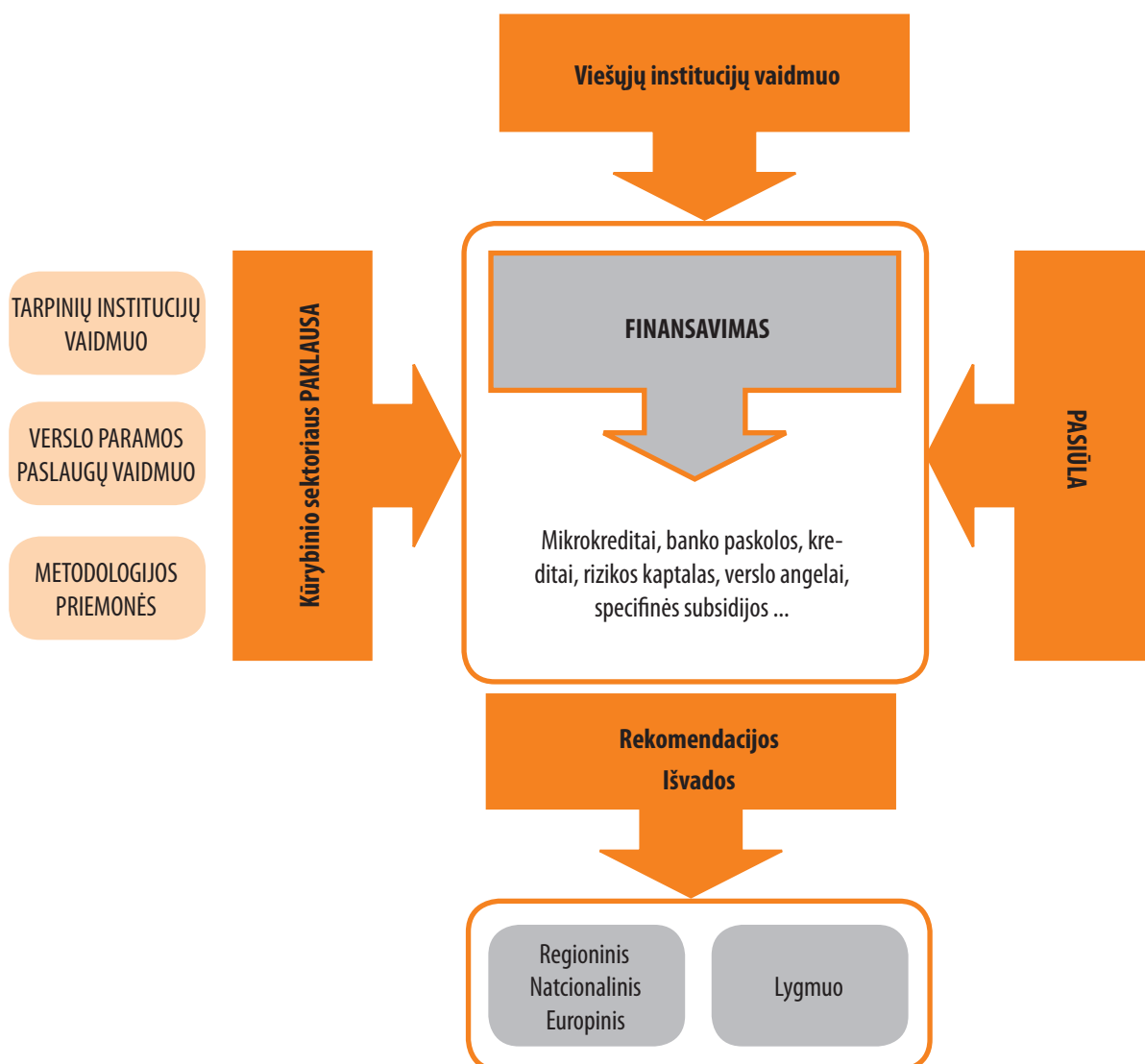
# Temos apibrėžimas

## Bendrasis apibrėžimas

Tematinė darbo grupė (toliau – TDG) „Galimybės gauti finansavimą“ buvo sudaryta norint dalintis informacija ir keistis patirtimi apie kūrybinių industrijų finansavimo galimybes jų pradžios, augimo ir įsitvirtinimo fazėse.

Dėl tiesioginio ryšio tarp verslo konsultavimo paslaugų ir galimybių gauti finansavimą bei darbo grupės, kuri dirbtų šia verslo konsultavimo tema, trūkumo, šio projekto rėmuose buvo susitarta, kad tematinė darbo grupė „Galimybės gauti finansavimą“ taip pat dirbs verslo konsultavimo paslaugų kūrybiniam sektoriui linkme. Dėl šios priežasties šią ataskaitą sudaro analizė, išvados ir rekomendacijos abejomis minėtomis temomis. Taigi, TDG pateikė trijų klausimų, susijusių su kūrybinio sektoriaus konkurencingumu, analizes:

Pirmiausia, paslaugų, kurių tikslas - visapusiškas verslo konsultavimas ir finansavimo paieška, vaidmens ir metodologijos analizė. Paraleliai, buvo apžvelgiamos ir analizuojamos tokio pobūdžio paslaugos kiekvieno projekto dalyvio regione.



Antra, naujoms kompanijoms kurtis skirtų viešų ir privačių finansavimo šaltinių, paremtų kompanijų poreikiais, apžvalga. Analizuotos priemonės įmonių kūrimosi stadijose (pvz. mikro kreditai, dotacijos) bei augimo ir įsitvirtinimo stadijose svarbios priemonės (tokios kaip rizikos kapitalas, garantijos ar verslo angelai).

Trečia, specializuotų egzistuojančių šaltinių ir fondų, skirtų kūrybinėms industrijoms, patirties, gerosios praktikos ir realių atvejų, teikiančių rekomendacijas ES finansavimo galimybės kūrybiniame sektoriuje, analizė.

## Specifinės potėmės

Pirma potėmė. Finansavimo poreikis: TDG atliko kūrybinio sektoriaus verslininkų ir įmonių poreikių analizę.

Antra potėmė. Finansavimo pasiūla: TDG atliko finansinės sistemos ir investitorių pasiūlos analizę.

## Temos svarba kūrybiniam sektoriui

### Kūrybinių industrijų ir MVĮ galimybės Europoje

1. Kūrybinės industrijos yra pripažįstamos kaip turinčios ekonominį potencialą ir todėl tampa vis svarbesniu viešų ir politinių diskusijų objektu Europoje.
2. Europos Komisijos 2010 m. balandžio 27 d. išleista žaliaji knyga „Europos kultūros ir kūrybos sektorių potencialo išlaisvinimas“.
3. Rinkos pozicionavimo pratimas projekto „Kūrybinis augimas“ metu parodė, jog 90 % kūrybinio sektoriaus įmonių projekto dalyvių regionuose yra MVĮ arba mikro įmonės.

Visoje Europoje plačiai pripažinta, kad MVĮ yra ne tik vienas svarbiausių faktorių ekonominiam augimui ES, tačiau lemiamas elementas užimtumo ir gerovės mūsų regionuose kūrimui ir tvarumui.

1. ES nuo 2005 m. įvirtino MVĮ poreikius Lisabonos strategijoje, skirtoje ekonomikos augimui skatinti ir darbo vietoms kurti.

Be to, „Smulkiojo verslo aktas Europai“ atspindi MVĮ pagrindinį vaidmenį ES ekonomikai ir jame pirmą kartą pateikiami išsamūs ES MVĮ politikos kūrimo principai valstybėms narėms.

Šiame akte numatyti ES politikos principai, tokie kaip viešosios politikos įrankių pritaikymas MVĮ poreikiams, draugiškos aplinkos MVĮ sukūrimas, teisinės ir verslo aplinkos, palaikančios savalaikius mokėjimus komerciniuose sandoriuose, vystymas bei **MVĮ prieinamumo prie finansų** (rizikos kapitalo, mikro kreditų ir mezanino) palengvinimas.

### MVĮ galimybės gauti finansavimą kūrybiniame sektoriuje

Nepakankamos galimybės gauti finansavimą yra pagrindinis barjeras pradėti verslą bei augti daugumai MVĮ visuose sektoriuose. Kūrybinio sektoriaus įmonės, kaip ir kitos įmonės, susiduria su sunkumais gauti finansinę paramą, suprasti ir gauti informacijos apie finansavimo šaltinius ar parengti įtikinamą verslo planą. Kūrybinių industrijų nematerialusis turtas neatsispindi įmonės balanse, o bankai ir investitoriai turi suprasti kūrybinių industrijų potencialą ir ekonominę vertę.

Kadangi kūrybinės įmonės yra Europos ekonominio augimo, sukuriant darbo vietas per naujų verslų įkūrimą ir augimą pagrindas, todėl norint suprasti jų finansavimo pasiūlą ir paklausą yra svarbu išanalizuoti ne tik jau egzistuojančius ir potencialius finansavimo šaltinius, kūrybinio sektoriaus poreikius, bet taip pat finansų sistemą ir verslo konsultavimo, siekiant gauti finansavimą, procesą.

Europos Komisijos Žaliosios knygos „Europos kultūros ir kūrybos sektorių potencialo išlaisvinimas“ 3.3 skyriuje „Galimybės gauti finansavimą“ pabrėžiamas, kad norint, kad šis sektorius klestėtų ir prisidėtų prie darnaus ir visa apimančio augimo, reikia gerinti finansavimo galimybes kultūros ir kūrybos sektorių įmonėms, ypač mažoms.



Atsižvelgiant į tai, europinis projektas „Kūrybinis augimas“ suteikia puikią galimybę dirbti tematinėje darbo grupėje „Galimybės gauti finansavimą“, norint išspręsti kūrybinių industrijų finansinius poreikius mūsų regionuose, pateikti rekomendacijas EK naujos Europos politikos įgyvendinimui bei dalinantis re- alia patirtimi tarp regionų, mokantis tiesiogiai vieniems iš kitų.

## Esama situacija: Galimybių gauti finansavimą kūrybiniam sektoriui SSGG (angl. SWOT) analizė

Suprasdama, kad MVĮ kenčia nuo galimybių gauti finansavimą trūkumo, ypatingai verslo pradžios sta- dijoje, TDG pateikia SSGG analizę, kurios tikslas - išryškinti kūrybinio sektoriaus galimybes, poreikius ir reikalavimus, norint gauti finansavimą. SSGG analizė kūrybinio sektoriaus verslininko (angl. creative entrepreneur) ir finansavimo sistemos požiūriu atskleidė, kad:

- Realiai reikalinga teikti aukštos kokybės paramą, orientuotą į kūrybinio sektoriaus verslininkus, kuri padėtų susidaryti išsamią verslumo viziją ir gauti finansavimą;
- Finansavimo šaltinius būtina apibrėžti ir pritaikyti kūrybiniam sektoriui.

<b>SSGG - Galimybės gauti finansavimą</b>	
<b>Stiprybės</b>	<b>Silpnybės</b>
<p><b>Finansavimo sistemos stiprybės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aiški finansavimo sistema, gerai žinomos taisyklės;</li> <li>• Stipri finansavimo sistema;</li> <li>• Patirtis (verslo patarėjai);</li> <li>• Mentoriavimas;</li> <li>• Pakankamos piniginės lėšos pradėti verslą.</li> </ul> <p><b>Kūrybinio sektoriaus verslininko stiprybės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kūrybinio sektoriaus verslininkas turi patirties: jis yra padėties šeimininkas ir ekspertas;</li> <li>• Kūrybinio sektoriaus verslininkas gali keisti, nes dažniausiai jis pats yra MVĮ;</li> <li>• Kūrybinio sektoriaus verslininkas turi platų tinklą.</li> </ul>	<p><b>Finansavimo sistemos silpnybės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sunkumai parengiant verslo planą;</li> <li>• Būtina sąsaja su inovacija;</li> <li>• Informacijos apie kūrybinio sektoriaus galimybes trūkumas;</li> <li>• Nedidelės viltys gauti didelę investicijų grąžą;</li> <li>• Sunkumai dėl kalbos, požiūrių, nuomonių...;</li> <li>• Kūrybiško asmens būtinybė.</li> </ul> <p><b>Kūrybinio sektoriaus verslininko silpnybės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paramos trūkumas kūrybinio sektoriaus verslininkams;</li> <li>• Pinigų/ garantijų trūkumas;</li> <li>• Konkurencinga/ nuostolinga rinka, sudėtingas priėjimas prie rinkos;</li> <li>• „Verslaus“ požiūrio trūkumas: realizmo stoka;</li> <li>• Tendencijų atradimas anksčiau už finansavimo sistemą.</li> </ul>
<b>Galimybės</b>	<b>Grėsmės</b>
<p><b>Finansavimo sistemos galimybės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Galimybės regioniniu lygmeniu;</li> <li>• Naujos rinkos galimybės;</li> <li>• Nacionalinio lygmens bankai;</li> <li>• ES programos;</li> <li>• Aiškiai išreikšta vizija;</li> <li>• Inovacijos.</li> </ul> <p><b>Kūrybinio sektoriaus verslininko galimybės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pridėtinė vertė: kultūrinių/ meninių projektų pridėtinė vertė;</li> <li>• Projekto lankstumas;</li> <li>• Darna ekonominiu, aplinkosauginiu lygmeniu;</li> <li>• Lengvatinių paskolų sąlygos verslo pradžiai;</li> <li>• Nišos rinka: naujų idėjų įgyvendinimas.</li> </ul>	<p><b>Finansavimo sistemos grėsmės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pasiruošimo periodas;</li> <li>• Finansavimo, paskolų suteikimo tendencijos;</li> <li>• Pinigų trūkumas;</li> <li>• Verslo realybė.</li> </ul> <p><b>Kūrybinio sektoriaus verslininko grėsmės:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bankrutavimo rizikos baimė;</li> <li>• Ilgesnis rezultatų gavimo periodas;</li> <li>• Lankstus protas palyginus su tiksliu bankininko protu/ supratimo trūkumas;</li> <li>• Finansinės krizės pažeidžiamumas;</li> <li>• Sunkumai apskaičiuojant pajamas.</li> </ul>

# Tematinė darbo grupė

---

## TDG tikslai

TDG tikslas – atlikti visa apimantį darbą, išanalizuoti tiek bendrus finansavimo šaltinius projekto dalyvių ir kituose Europos regionuose, tiek specifinius kūrybinio sektoriaus finansavimo šaltinius visose verslo stadijose, t.y. nuo verslo pradžios iki augimo ir įsitvirtinimo etapų.

TDG išanalizavo kūrybinio sektoriaus finansų poreikio ir pasiūlos dabartinę situaciją tam, kad atsakytų į šiuos klausimus:

- Kaip verslo konsultavimo procesas prisideda prie finansavimo gavimo?
- Kokio brandumo, parengtumo projektas gali kreiptis išorinio finansavimo?
- Kaip apibrėžti verslo projekto finansinius poreikius?
- Ar yra kūrybinio sektoriaus finansavimo ypatumai? Specifinių poreikių analizė;
- Kaip atitikti poreikius ne tik trumpalaikėms, bet ir ilgalaikėms investicijoms?
- Kokia institucijų rolė ieškant finansavimo?
- Koks finansavimas pageidautinas pradinėje stadijoje: mikrokreditas, subsidija...?
- Koks finansavimas tinkamiausias augimo ir įsitvirtinimo procese: garantijos, rizikos kapitalas, verslo angelai...?
- Patirčių ir realių atvejų identifikavimas. Gerosios praktikos analizė norint atrinkti „Kūrybinio augimo Europos geriausią praktiką“;
- Ar įmanoma pateikti išvadas, tinkamas ES rekomendacijoms? Išvadų sklaida ir propagavimas.

Atsižvelgiant į tai, kad CEEI Asturias ([www.ceei.es](http://www.ceei.es)) yra organizacija, giliai specializuota finansų srityje (2008 m. tapo Eurolyderių apdovanojimų finaliste už finansinę paramą verslininkams ir verslui), ji buvo šios TDG vadove. Grupėje buvo dirbama remiantis organizacijos gerai išvystyta darbo metodologija, skirta finansiškai remti inovatyvius verslininkus ir įmones.

## Darbo procesas

### Metodologija

Metodologija, kuria rėmėsi TDG „Galimybė gauti finansavimą“, buvo apibrėžta pirmo susitikimo metu darbo plane, Projekto partneriai aktyviai dalyvavo darbe:

- Buvo suorganizuoti trys susitikimai. Tarp susitikimų pastoviai buvo palaikomas ryšys tarp dalyvių, dalijamasi žiniomis ir patirtimi siekiant įgyvendinti TDG tikslus.
- Buvo išstudijuoti du atvejai, buvo parengta ir internete patalpintas specialus klausimynas, kurio pagalba TDG ir partneriai galėjo keistis gerąja praktika.

Atsižvelgiant į skirtingą regionų kūrybinio sektoriaus lygį ir galimybes gauti finansavimą įvairiais lygiais, grupės vadovas siūsdavo ir rekomenduodavo Partneriams įvairius straipsnius, naujienas, internetinius puslapius, kurie galėjo suteikti pridėtinės vertės TDG darbui.

### Įvykdytos veiklos

#### 1. Susitikimai

Trys TDG susitikimai vyko 2009 - 2010 m. Briuselyje, Oviedo ir Vejle.

*Pirmas susitikimas: 2009 m. gruodžio 2 – 3 d. Briuselis, Belgija.*

- Buvo parengta ES politikos, susijusios su finansavimu, apžvalga, kurioje taip pat išdėstyti dalyvių lūkesčiai, apibrėžtas pagrindas, išdėstyti gerųjų praktikų praktiniai pavyzdžiai Europos lygiu bei parengtas TDG darbo planas.



- TDG išanalizavo finansavimo sistemos pasiūlą ir kūrybinio sektoriaus verslininkų bei įmonių paklausą, atliko praktinį pratimą kūrybinio sektoriaus verslininkų ir įmonių bei finansavimo sistemos SSGG analizei.
- Po susitikimo CEEI Asturias sukūrė TDG „Galimybės gauti finansavimą“ internetinį klausimyną, kurio tikslas – atspindėti ir surinkti naudingą informaciją šiai darbo grupei.

*Antras susitikimas: 2010 m. kovo 8 d. Oviedo, Ispanija*

- Pirmiausia, buvo atlikta SSGG analizės apžvalga. Buvo pradėti analizuoti bendrieji ir specifiniai poreikiai tiek kūrybinio sektoriaus verslui pradėti, tiek jam stiprinti. Buvo padarytos kai kurios išvados kūrybinio sektoriaus verslininkų ir industrijų finansavimo poreikiui.
- Antra, buvo suformuotas požiūris į finansavimo pasiūlą, t.y. finansinės paramos šaltinius kūrybinėms industrijoms.
- Trečia, grupės vadovas supažindino su pirmaisiais atvejų tyrimais, kurių tikslas dalintis patirtimi tarp partnerių.
- Galų gale, darbo grupės nariams buvo pateikti pirmieji internetinio klausimyno rezultatai.

*Trečias susitikimas: 2010 m. birželio 22 - 23 d. Vejle, Danija*

- Buvo pristatyta galutinė internetinio klausimyno rezultatų analizė.
- Paskutinio susitikimo metu buvo atlikta išsami kūrybinių industrijų finansavimo bei kitų poreikių, svarbių kūrybinių industrijų egzistavimui dabartinėje ekonominėje situacijoje, analizė.
- Pristatyti gerosios praktikos pavyzdžiai.
- Apžvelgta EK Žalioji knyga ir jos aspektai, susiję su galimybe gauti finansavimą.
- Galų gale, pristatyti pasiekti TDG rezultatai.

## 2. Situacijos ir SSGG analizė, darbo plano sudarymas.

### 3. Internetinis klausimynas „Galimybės gauti finansavimą“.

Internetinį klausimyną sudarė grupės vadovas. Jis buvo prieinamas visiems grupės partneriams, kurie buvo kviečiami bendradarbiauti, renkant informaciją apie finansavimo šaltinius savo regionuose.

Šis klausimynas nėra statistinis tyrimas, tačiau naudingas įrankis, padedantis atspindėti galimybių gauti finansavimą problemas ir analizuoti galimus kūrybinių industrijų finansinių poreikių sprendimo būdus. Klausimyną sudaro 31 klausimas su keliais pasirinkimo variantais, apimantis kai kuriuos finansavimo šaltinius, tokius kaip: mikrokreditai, banko paskolos, kreditai, viešosios institucijos finansavimui gauti, rizikos kapitalas, verslo angelai, specifinės subsidijos kūrybiniam sektoriui, verslo paramos paslaugos, įrankiai ir rekomendacijos.

Šis internetinis klausimynas buvo prieinamas 4 mėnesius. Jį užpildė 18 asmenų, iš jų 33 % dirba regionų plėtros agentūrose, 27 % teikia verslo paramos paslaugas. Detalūs rezultatai pateikiami **Priede Nr. 1**.

### 4. Atvejų tyrimai.

Grupės vadovas pasiūlė du realius atvejų tyrimus apie kūrybinio sektoriaus verslininkų finansinius poreikius ir skirtingus regioninius finansavimo šaltinius jiems patenkinti. Šiuos atvejo tyrimus analizavo TDG dalyviai.

Abu atvejai buvo orientuoti į verslo iniciatyvoms skirtos finansinės paramos paiešką. Pirmas atvejis buvo apie kūrybinio sektoriaus verslininką, norintį pradėti verslą amatų sektoriuje, antrasis atvejis – apie kūrybinio sektoriaus MVĮ, kuri veikia kelerius metus, turi keletą darbuotojų ir nori plėstis rinkoje.

### 5. Partnerių gerosios praktikos.

## TDG nariai

Projekto „Creative Growth/ Kūrybinis augimas“ dalyviai galėjo rinktis vieną iš keturių jiems labiausiai tinkamų tematinų darbo grupių, tačiau TDG „Galimybės gauti finansavimą“ turėjo atstovauti bent vienas asmuo iš regiono. Dauguma dalyvių visuose trijuose susitikimuose buvo tie patys ir išreiškė didelį susidomėjimą, keičiantis žiniomis ir nagrinėjant galimybes gauti finansavimą.

Dalyviai atstovavo skirtingas organizacijas ir institucijas, jų ekspertinė veikla apima viešojo administravimo institucijas, kūrybinius ir kultūros departamentus, verslo paramos ar finansų organizacijas...

TDG „Galimybės gauti finansavimą“ nariai:

<i>TDG dalyvis</i>	<i>Regioninė organizacija. Šalis</i>
Mariela Petrova	Centrinio Stara Planina regiono savivaldybių asociacija (Regional Association of Municipalities Central Stara Planina). Bulgarija
Michael Jul-Noerup Pedersen	Kultūros ir verslo centras Biz–Art (Biz-Art - Center for Culture and Business). Vejle. Danija
Lajos Szabó Észak-Alföld	Regiono plėtros agentūra (Regional Development Agency). Vengrija
Silvia Falciasacca	Aster, Bolonija. Italija
Inara Zarine	Kauno apskrities viršininko administracija. Lietuva
Judita Stankiene	Kauno apskrities viršininko administracija. Lietuva
Razvan Hrenoschi	Timis apskrities taryba (Timis County Council). Rumunija
Lelica Crisan	Timis apskrities taryba (Timis County Council). Rumunija
Diana Amza	Timis apskrities taryba (Timis County Council). Rumunija
Mirela-Carina Sinca	Timis apskrities taryba (Timis County Council). Rumunija
Verónica Álvarez Ayora	Astūrijos Europos verslo ir inovacijų centras (Centro Europeo de Empresas Innovación del Principado de Asturias), CEEI Asturias. Ispanija
Björn Andersson	Pietinio Smaland region taryba (Regional Council of Southern Småland), Vaxgo. Švedija
Anne Revland	Ostsam region plėtros taryba (Östsam Regional Development Council). Östergötland. Švedija
Richard Widen	Ostsam region plėtros taryba (Östsam Regional Development Council). Östergötland. Švedija
Jeff Foot	Škotijos šiaurės ir šiaurės vakarų aukštumų ir salų plėtros agentūra (Highlands and Islands Enterprise). Jungtinė Karalystė
Ana María Méndez TDG „Galimybės gauti finansavimą“ vadovė	Astūrijos Europos verslo ir inovacijų centras (Centro Europeo de Empresas Innovación del Principado de Asturias), CEEI Asturias. Ispanija



# Gerosios praktikos pavyzdžiai

## Gerosios praktikos pasirinkimas

TDG nariai apsibrėžė, kas yra geroji praktika šios darbo grupės rėmuose. Kaip pasekmė, galutiniai kriterijai buvo orientuoti į:

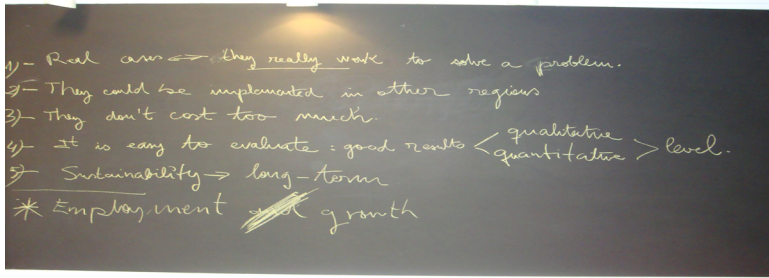
- Bendrą apibrėžimą visoms Projekto darbo grupėms;
- Atvejų realumą. Atvejai turi realiai atspindėti finansinius poreikius ir gali būti įgyvendinti per regionų plėtros agentūras, verslo paramos, finansų bei kitas organizacijas, susijusias su kūrybinėmis industrijomis, verslo parama ar finansinėmis paslaugomis, įvairiuose regionuose.

Taip pat buvo atsižvelgiama į šių regioninių praktikų tvarumą vidutinės/ ilgalaikės trukmės laikotarpiu ir galimybę išmatuoti jų efektyvumą kiekybiniu/ kokybiniu lygmenimis. Taip pat buvo kreipiamas dėmesys į naujų darbo vietų sukūrimą ir jų augimą bei veiklos kaštus.

Atsižvelgdama į šiuos kriterijus TDG atrinko 9 gerąsias praktikas, kurios pristatomos žemiau esančioje lentelėje. Šios praktikos išsiskyrė iš kitų praktikų realiu ekonominiu poveikiu, darnios plėtros požiūriu ir naujų darbo vietų sukūrimu. Nors dauguma šių praktikų nėra orientuotos į kūrybinį sektorių, tačiau jos gali būti naudojamos kaip pavyzdžiai, sprendžiant kūrybinio sektoriaus finansavimo poreikius.

<i>Praktikos pavadinimas</i>	<i>Internetinė svetainė</i>	<i>Įgyvendino</i>
Kapitalo ieškančio verslininko ir neformalaus investuotojo interesų suderinimas	<a href="http://www.bban.eu">www.bban.eu</a>	Bulgarijos verslo angelų tinklas (Bulgarian Business Angels Network) (BBAN). (Bulgarija)
Investicinis fondas pradedantiesiems Paskola verslo pradžiai	<a href="http://www.vf.dk">www.vf.dk</a>	Vaeksrftoenden, Nacionalinis fondas (National Owned Fund) (Danija)
GOP 211A paraiška	<a href="http://www.magzrt.hu/">www.magzrt.hu/</a>	Nacionalinė plėtros agentūra (National Development Agency) (Vengrija)
Spinner 2013	<a href="http://www.Aster.it">www.Aster.it</a>	Konsorciumas Spinner (nariai: Aster – Bolonija; Fondazione Alma Mater – Bolonija; Invitalia – Nacionalinė vidinių investicijų ir verslo plėtros agentūra (National Agency for the Inward Investments and Business Development) - Roma (Italija)
Daugiametė nacionalinė programa 2002 – 2012 m. laikotarpiui, skirta paremti prekybą ir amatus	<a href="http://www.cjtimis.ro/">www.cjtimis.ro/</a>	MVĮ Timișoaros regionis biuras (Regional Office for the SMEs Timisoara). (Rumunija)
Verslo valdymas	<a href="http://www.hie.com.uk">www.hie.com.uk</a>	Škotijos šiaurės ir šiaurės vakarų aukštumų ir salų plėtros agentūra (Highlands and Islands Enterprise, HIE). (Jungtinė Karalystė)
Astūrijos verslo angelų tinklas (Asturian Business Angels Network) (ASBAN)	<a href="http://www.ceei.es">www.ceei.es</a>	Astūrijos Europos verslo ir inovacijų centras (Centro Europeo de Empresas Innovación del Principado de Asturias), CEEI Asturias (Ispanija)
Galimybės gauti finansavimą	<a href="http://www.ceei.es">www.ceei.es</a>	Astūrijos Europos verslo ir inovacijų centras (Centro Europeo de Empresas Innovación del Principado de Asturias), CEEI Asturias (Ispanija)
Mikrokreditas	<a href="http://www.almi.se">www.almi.se</a>	ALMI Företagspartner AB (Švedija)

„Praktikų apžvalga“ skyriaus lentelėje galite matyti šių praktikų palyginimą, t.y. skirtumus ir panašumus pagal finansavimo šaltinius ir kitą svarbią informaciją, tokią kaip:



Gerųjų praktikų atrankos kriterijai (2010 m. birželis, Vejle)

- ar praktika orientuota į kūrybinį sektorių;
- ar praktika orientuota į verslininkus, ar į MVĮ;
- ar finansavimo šaltinis buvo paskola, ar dotacija;
- įtraukti dalyviai;
- suteiktos paslaugos.

Šios praktikos detalai **pateikiamos Projekto tinklapyje [www.creative-growth.eu](http://www.creative-growth.eu)**

PAVADINIMAS	Bulgarija		Danija		Vengrija		Italija		Rumunija		Ispanija		Švedija		Jungtinė Karalystė	
	„Protingi“ pinigai verslo pradžiai	www.bban.eu	Paskola verslo pradžiai	www.vf.dk	GOP 211A paraiška	www.magzrt.hu www.umpont.hu	Spinner 2013	www.Aster.it www.invitalia.it www.fondazionealmamater.unibo.it www.spinner.it	Prekyba ir amatai	Asban	CEEI financia	Företagspartner	www.almi.se	www.hie.com.uk		
Internetinė svetainė																
Finansavimo būdas																
Finansinė parama	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Subsidija	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Orientuota į																
Individus (verslininkus)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
MVĮ	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Egzistuojančias įmones	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Pradedančias įmones	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
Abu	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Kita	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Tyrimų centrus	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	

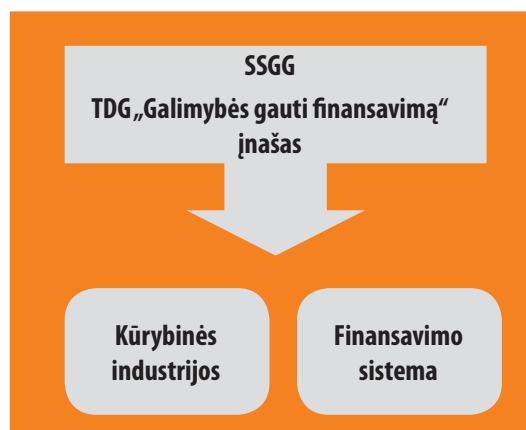
	Švedija Otsam										Jungtinė Karalystė
	Bulgarija	Danija	Vengrija	Italija	Rumunija	Ispanija	Asban	CEEI financia	Företagspartner	Verslo valdymas	
<b>PAVADINIMAS</b>	„Protingi“ pinigai verslo pradžiai	Paskola verslo pradžiai	GOP 211A paraiška	Spinner 2013	Prekyba ir amatai	Asban	CEEI financia	Företagspartner	Verslo valdymas		
Universitetus ir kitas aukštojo mokslo institucijas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Kitas institucijas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Kita	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Orientuota į											
Kūrybinį sektorių	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Inovatyvias industrijas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Kūrybinį subsektorių	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Koks sektorius/ subsektorius			Kūrybinės/ inovatyvios industrijos		Menai ir amatai					Pramogų parkai ir lankytinos vietos, menai ir amatai, kompiuterinė įranga, moda ir dizainas, filmai ir video, literatūra, muzika, laikraščiai ir žurnalai	
Visus sektorius	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Menininkus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Tyrėjus	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Studentus	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Kitus individus	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

	Bulgarija		Danija	Vengrija	Italija	Rumunija	Ispanija		Švedija	Jungtinė Karalystė
	„Protingi“ pinigai verslo pradžiai	Paskola verslo pradžiai	GOP 211A paraiška	Spinner 2013	Prekyba ir amatai	Asban	CEEI financia	Företagspartner	Verslo valdymas	
Paramos rūšis										
Tik finansinė	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Integruotas paslaugų paketas, į kurį įeina finansinė parama	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Naudojami finansavimo būdai										
Mikro kreditas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verslo angelai	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kita	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Paramos verslui būdai										
Patarimai	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Mokymai	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Kita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Kiti aspektai										
Platformos	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Organizacijos tipas										
Viešoji	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Privati	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mišri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# Rekomendacijos

Projekto „Creative Growth/ Kūrybinis augimas“ rėmuose teikiamos rekomendacijos yra paremtos TDG „Galimybės gauti finansavimą“ metodologija - dalyvavimu ir diskusijomis. Todėl rekomendacijos yra pagrįstos:

- TDG dalyvių įnašu ir darbu trijų susitikimų metu;
- Žinių ir patirties mainais tarpregioniniu lygiu, bendru mokymusi ir gerųjų praktikų analize;
- Grupės atlikta SSGG analize;
- Paramos paslaugų ir galimų sprendimų lyginamosios analizės procesu;
- Projekto „Kūrybinis augimas“ įgyvendinimo metu Europos Komisijai teiktomis rekomendacijomis pagal EK kvietimą teikti pastabas, susijusias su Žaliaja knyga „Europos kultūros ir kūrybos sektorių potencialo išlaisvinimas“ (2010 m.)



Kad būtų skatinamos investicijos kūrybiniame sektoriuje bei gerinamos galimybės kūrybinėms industrijoms gauti finansavimą, yra **primygtinai rekomenduojama įgyvendinti įvairius veiksmus finansavimo pasiūlos ir paklausos atžvilgiais**, orientuojantis į svarbiausius proceso dalyvius – kūrybines industrijas ir finansavimo šaltinius. Finansų paklausos atžvilgiu, būtina teikti paramą kūrybinio sektoriaus verslininkams verslui pradėti ir jam stiprinti, suteikiant resursus tarpininkams. Finansų pasiūlos atžvilgiu, siūloma naudoti garantijų sistemas ir mažinti biurokratiją.

ES, nacionalinė, regioninė ir vietos valdžia turėtų imtis veiksmų finansavimo pasiūlai ir paklausai pagerinti, atsižvelgdamos į žemiau pateikiamas išvadas ir rekomendacijas.

## Kūrybinių industrijų finansavimo paklausa. Pagalba rengiant verslo planą

### Kūrybinės industrijos

Vienas iš pagrindinių sunkumų, su kuriuo susiduria kūrybinės industrijos, norinčios gauti finansavimą, yra pasirengimas verslui. **Daugumoje atvejų kūrybinės industrijos neturi įtikinamo verslo plano.** Šis dokumentas suteikia investitoriams ir finansavimo sistemai pagrindinę informaciją apie būsimos įmonės galimybes.

- Verslo plano trūkumas yra svarbus barjeras kūrybinio sektoriaus verslininkui gauti finansavimą.
- Kūrybinio sektoriaus projektai ne iš karto pateikia rezultatus, šiems projektams dažnai trūksta verslaus požiūrio bei remiamų paslaugų, specializuotų kūrybinėms industrijoms.
- Kūrybinio sektoriaus verslininkams reikia mokymų ir paramos ne tik išvystant verslo planą, tačiau ir po įmonės įkūrimo yra būtina pagalba ir konsultavimas, norint, kad tokia įmonė išsilaikytų ir augtų.



- Kūrybinio sektoriaus verslininkų pagrindinė problema gaunant finansavimą verslui yra skirtingi šių verslininkų ir finansavimo sistemos atstovų požiūriai. Kūrybinio sektoriaus verslininkas koncentruojasi į kūrybą, tačiau finansinės organizacijos orientuojasi į rizikos užtikrinimą ir investicijų grąžą, pelną ir verslo vadybą. Kūrybinio sektoriaus verslininkas ir investitorius kalba skirtingomis kalbomis. Tam, kad abi pusės supratų viena kitą, kūrybinio sektoriaus verslininko planas turi būti orientuotas į galimybes, pateikiant finansų organizacijų reikalaujamą specifinį požiūrį ir informaciją.
- Kūrybinės industrijos susiduria su problemomis ne tik gaunant finansavimą, bet ir išgyvenant rinkoje. Jiems reikia verslo paramos pristatant potencialiems klientams naujus pasiūlymus, parduodant produktus, gaunant apyvartinių lėšų mokėjimams atlikti, įsigyjant industrinės/ intelektinės nuosavybės teises, investuojant į mokslinius tyrimus ir plėtrą, padengiant marketingo ir platinimo išlaidas ir t.t.
- Kūrybiniame sektoriuje galima išskirti daug subsektorių. Finansavimo poreikiai priklauso nuo specifinės verslininko veiklos, todėl ir pagalba turi atitikti šiuos poreikius.
- Informacinės ir technologinės komunikacijos bei metodologijos vaidina svarbų vaidmenį palengvinant finansavimo galimybes, todėl svarbu sukurti įrankius, platformas, formalius susitarimus ir pan., kurie įgalintų verslininkus ir įmones gauti finansavimą.

Kalbant apie finansavimo poreikį, reikėtų atsižvelgti į tai, kad ne visi „gryni kūrybiniai produktai“ yra rinkoje, o iš tų, kurie jau egzistuoja rinkoje, ne visi yra perkami vartotojų. Todėl būtina atsižvelgti į tradicinį regioninės valdžios požiūrį – kokybės, o ne kiekybės kriterijų, ir naudoti jį įvertinant talentus tinkamu būdu.

## Papildomi instrumentai tarpininkams

Tarpininkai veikia kaip sąsaja tarp kūrybinių industrijų ir mokymo institucijų, administracijų ar finansinių paslaugų teikėjų. **Tarpininkai yra atsakingi už visa apimančią kūrybinio sektoriaus verslininko monitoringą, taigi** ir jų vaidmenį galime išskirti į du aspektus

### a) Veiksmų programa

- Tarpininkai turėtų dirbti su kūrybinėmis industrijomis ne tik jų pradinėje, kūrimosi stadijoje, bet ir įmonėms augant bei įsitvirtinant.
- Tarpininkai turėtų būti pagrindinė jungtis tarp kūrybinių industrijų ir privačių investicijų/ finansavimo sistemos ir:
  - turėtų sukurti bendradarbiavimą tiek su finansavimo sistema, tiek su privačiais investitoriais;
  - turėtų supažindinti ir šviesti investitorius apie kitokį požiūrį, kuris reikalingas dirbant su kūrybinėmis industrijomis;
  - turėtų organizuoti specifinius susitikimus tarp verslininkų ir investicijų.
- Tarpininkai turėtų teikti paramą kūrybinio sektoriaus verslininkams apmokant juos kaip parengti verslo planą, kad skirtingi investoriaus ir kūrybinio sektoriaus verslininko požiūriai į verslo plano parengtumą (technologijos, vadyba, rinka ir pan.) sutaptų.

### b) Paslaugų kokybė

- Tarpininkai turėtų būti aukštos kvalifikacijos ir gerai išmanyti kūrybinių industrijų poreikius, kad galėtų teikti tinkamą pagalbą, mokymą ir žinias apie kūrybinio sektoriaus verslo pastovumą ir augimą: orientavimąsi į rinką ir klientus, jų poreikių tenkinimą rinkoje, produktų pardavimą, pajamų gavimą ir kūrybinio verslo modelių vystymą.

Keletas pastabų apie tarpininkus...

- Turėtų būti atsižvelgiama, kad trūksta organizacijų/ subjektų, kurie specializuotųsi kūrybinio sektoriaus finansavimo galimybių klausimais.

- **Verslo paramos paslaugos turėtų vaidinti pirminį vaidmenį** galimybių gauti finansavimą procese. Tai reiškia, kad verslo paramos paslaugos turi būti gerai išvystytos: jos turi optimizuoti esamus resursus ir suteikti tinkamas paslaugas viso verslo proceso metu, kad sukurtas verslas įgyvendintų galimybes ir darniai vystytųsi.
- Kalbant apie tarpininkus, reikėtų didžiulį dėmesį skirti verslo konsultantų profesinėms kompetencijoms, kurios užtikrina gerą paslaugų teikimą kūrybinio sektoriaus verslininkams ir įmonėms. Tam, kad konsultantai suteiktų geras paslaugas apie galimybes gauti finansavimą, jie turėtų gerai išmanyti kūrybinio sektoriaus ypatumus, reikalavimus, tinklus, jiems turi būti suteikiamos specifinės žinios apie paslaugas, programas ir finansinę pagalbą kūrybinio sektoriaus verslininkams.

## Finansavimo pasiūla kūrybinėms industrijoms

Aktualiausias klausimas privatiems investuotojams ir finansavimo sistemai, investuojant tiek apskritai į verslą, tiek į kūrybines industrijas, yra rizikos išvengimas/ sumažinimas, kuris užtikrina investuotų pinigų grąžą ir investicijų pelną. Dėl šios priežasties, **visų tipų garantijos ir veiksmai, orientuoti į šios sraigos užpildymą, yra būtini.**

### Valdžios veiksmai strateginiu lygiu:

- Skatinti kultūrą ir kūrybiškumą ES lygiu, sukuriant tinkamą aplinką, kurioje kūrybinis ir kultūros sektorius būtų patraukliai pristatomas investitoriams.
- Priimti atitinkamas regionines strategijas, kuriose būtų specializuojamasi į „gryno kūrybinio sektoriaus verslą“, taip didinant regiono patrauklumą ir konkurencingumą.
- Įtraukti nematerialųjį turtą į investicijų koncepciją, kaip tai buvo padaryta technologijomis paremtų įmonių atveju.
- Priimti pakeitimus teisių apsaugos sistemose, analizuojant pramonės barjerus: autorines teises, patentus ir pan.
- Imtis veiksnių, orientuotų į investicijų patrauklumo kūrybinių industrijų investitoriams didinimą, pvz. mokesčių lengvatos investitoriams.
- ES lygiu parengti gaires ir steigti fondus, kurių pagalba būtų teikiama teiktų parama regionų ir vietos lygmenyse.
- Skatinti ekspertų tinklą, kurie sugebėtų įvertinti techninę riziką ir rinkos įtaką, kūrimą.
- Skatinti kūrybinių industrijų grupių kūrimąsi ES lygiu, prekės ženklo kūrimą, lobizmą, ir t.t.
- Pritaikyti egzistuojančius finansinius šaltinius kūrybinėms industrijoms: pvz. fondai, skirti aukštųjų technologijų inovacijoms, galėtų būti orientuoti ir į kūrybines industrijas.

### Finansavimo šaltiniai

- Papildyti ES ir nacionalinius fondus naujais finansavimo šaltiniais ir fondais ir juos paskirstyti tarp regionų.
- Mažinti biurokratiją, didinti kūrybinių industrijų biudžetą ir skaidrumą.
- Teikti investicijų rizikos mažinimo ir padengimo garantijas. Šiam tikslui siūloma naudoti sistemas, specializuojant ir diversifikuojant jau egzistuojančių abipusių garantijų organizacijų (angl. Mutual Guarantee Societies) veiklas arba steigiant naujas organizacijas nacionaliniu lygiu šalyse, kuriose jos dar neegzistuoja.
- Gerinti verslo angelų tinklą, teikiančių kūrybinėms industrijoms finansinę, komercinę ir žmogiškųjų išteklių pagalbą, veiklą.
- Kreditų suteikimas yra labai svarbus kūrybinio sektoriaus įmonių išlikimui, sprendžiant dažniausiai joms pasitaikančias problemas, t.y. apyvartinių lėšų trūkumą.



- Siekiant įgyvendinti priemones, palengvinančias galimybes gauti finansavimą, politika **turi būti nukreipta kūrybinio sektoriaus finansavimo šaltinių pritaikymui ar naujų sukūrimui bei specialių fondų, orientuotų tik į kūrybinį sektorių, steigimui.** Todėl yra būtina:
  - įsteigti naujus finansavimo šaltinius, skirtus kūrybinėms industrijoms bei kūrybinio sektoriaus verslininkams, kurie padengtų investicijas ir teiktų garantijas.
  - pritaikyti egzistuojančius finansavimo šaltinius kūrybiniam sektoriui: paskolas, rizikos kapitalą, mikrokreditus, privačius investitorius, garantijas ir kreditus. Mikrokreditai ir rizikos kapitalas yra bendri verslo finansavimo šaltiniai regionuose. Verslo angelai yra pripažįstami tinkamesne alternatyva kūrybinio sektoriaus verslininkams.

## Išvada

---

Galutinė išvada: kultūros ir kūrybinės industrijos, būdamos inovacijų ir naujų darbo vietų kūrimo pagalbininkės, yra viena iš geriausių galimybių pagerinti Europos regionų ekonomikas. ES lygiu turėtų būti sukurta tinkama struktūra, kuri padėtų **kultūros ir kūrybinės industrijoms tapti patrauklesnėmis investuotojams. Tokiu būdu būtų sukuriamas aukštesnio lygio ir konkurencingas regiono prekės ženklas, kuris prisidėtų prie pridėtinės vertės ir gerovės kūrimo Europoje.**

## Literatūros sąrašas

---

Šie literatūros šaltiniai buvo naudoti ir grupės vadovo rekomenduoti TDG „Galimybės gauti finansavimą“ dalyviams:

- The Economy of Culture in Europe. Study prepared for the European Commission (Directorate-General for Education and Culture). KEA. October 2006;
- Study on the impact of culture on creativity, conducted by KEA for the European Commission, 2009;
- A “Small Business Act” for Europe, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels 2008;
- Towards a creative Europe: what role for creative industries? Event Report. Brussels Debate – 19 November 2009;
- Green Paper, “Unlocking the potential of cultural and creative industries. Brussels 2010;
- Council Conclusions on the contribution of the cultural and creative sectors to the achievement of the Lisboa objectives, 2007;
- Copie Baseline Study ‘Access to Finance’: link to European Microfinance Network. 2000;
- T-shirts and suits: A Guide to the Business of Creativity, 2005. David Parrish;
- Guide for the Creation of Enterprises, by CEEI Asturias;
- Creative and cultural Industries CEO Main Report, Draft Version. Dominic Power, Uppsala University Tobias Nielsen, QNB Análisis, European Cluster Observatory. February 2010;
- Business Innovation Support Services for Creative Industries. Short study prepared for the European Commission (DG Enterprise and Industry). KEA. Draft of 2nd February 2010;
- Mini-Study on the Access to Finance activities of the European Creative Industry Alliance. REPORT TO THE EUROPEAN COMMISSION, DG Enterprise and Industry, Jenny Tooth Director, Angel Capital Group in conjunction with Greater London Enterprise, January 2010;
- Analysis of Venture Capital instruments and Business Angles networks in the Atlantic Regions. AT Venture European Project, 2010



