

КРЕДИТУВАННЯ ДЛЯ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ

Аналітична розвідка

2025

DOI 10.70719/respol.2025.40



Зміст

Цілі та методологія.....	3
Вступ.....	6
1. Доступність кредитування для ОКІ.....	7
2. Європейські практики кредитування для КІ.....	14
3. Пропозиції нових спеціалізованих кредитних інструментів для підприємців КІ в Україні.....	20
Висновки.....	27

Цілі та методологія

Аналітична розвідка «Кредитування для креативних індустрій» розроблена в рамках проєкту [RES-POL](#) (Rapid Expert Support for Culture and Media Policies in Ukraine), що здійснює ГС «Центр “Регіональний розвиток”» **Агенції економічного розвитку PPV** за фінансової підтримки **Європейського Союзу**.

Проєкт **RES-POL** має на меті посилити функціональну спроможність [Міністерства культури та стратегічних комунікацій](#) і його відомств (Українського інституту книги, Українського культурного фонду, Державного агентства України з питань мистецтв та мистецької освіти й Українського інституту національної пам'яті).

Тривалість проєкту RES-POL – від січня 2024 до липня 2025 року.

У фокусі проєкту RES-POL – чотири сектори (**Мистецтво та культура, Культурна спадщина, Креативні індустрії та Медіа**) і понад 20 підсекторів (індустрій та видів мистецької діяльності). Окремо RES-POL розглядає **10 істотних питань** розвитку культури (конкурентна оплата праці, ефективність державних підприємств у сфері культури, фінансування креативних індустрій, моделі фінансування культурних послуг, громади та культурна спадщина, інтеграція з ЄС та культурна політика тощо).

Методологія проєкту передбачає:

- визначити істотні питання політики в секторах та підсекторах і описати їх в аналітичних записках та базових звітах;
- проаналізувати 10 істотних питань розвитку культури у фокусі проєкту й описати їх у базових звітах;
- напрацювати й описати у стратегічних брифах пропозиції політик щодо істотних питань секторів та 10 істотних питань розвитку культури;
- розробити секторальні стратегії й операційні програми для секторів у фокусі проєкту та дорожні карти їх втілення;
- випрацювати зміни до кількох нормативно-правових актів та / або розробити концепції пілотних проєктів, щоб впровадити створені у проєкті політики;

- проаналізувати європейський досвід планування та впровадження політик, оцінити деякі політики у сфері культури в Україні та оцінити інституційну спроможність відомств у сфері управління Міністерства культури та стратегічних комунікацій.

Проект RES-POL активно залучає заінтересовані сторони на всіх етапах розроблення політик. Інформація про напруцювання проекту доступна на сторінці [RES-POL у Facebook](#).

Мета цієї аналітичної розвідки – проаналізувати бар'єри доступу до кредитування для операторів креативних індустрій (ОКІ) в Україні, дослідити релевантні європейські практики, включно зі спеціалізованими інструментами, розробленими для сектору КІ (зокрема у Великій Британії), сформулювати обґрунтовані пропозиції щодо впровадження нових або адаптованих фінансових рішень, здатних розширити доступ ОКІ до позикового капіталу.

Методологія підготовки аналітичної розвідки передбачає застосування комплексного підходу, зокрема:

- оцінювання поточного стану доступу ОКІ до банківського та альтернативного кредитування в Україні;
- аналіз бар'єрів на рівні попиту (ОКІ) і пропозиції (банки та фінансові установи), включно з логікою ризик-менеджменту банків;
- вивчення європейських практик кредитування КІ, зокрема у Великій Британії;
- визначення найрелевантніших моделей кредитування для ОКІ в Україні;
- формування потенційних спеціалізованих кредитних інструментів, придатних для запровадження в українському контексті;
- напруцювання інституційних умов для реалізації запропонованих фінансових інструментів.

Авторка аналітичної розвідки

Олександра Кривень, PhD – інвестиційна аналітикиня Агенції економічного розвитку РРВ, експертка з питань фінансування креативних індустрій;

Рецензент аналітичної розвідки:

Володимир Воробей – керівник групи ключових експертів проєкту RES-POL, директор ГС «Центр «Регіональний розвиток», член Наглядової Ради УКФ;

Літературний редактор – Євген Редько;

Дизайнерка – Ольга Мацьків.

Команда проєкту висловлює щирі подяки усім представницям та представникам сектору, які взяли участь в опитуванні та глибинних інтерв'ю, за їхній час, готовність говорити про проблеми та спільно шукати їх вирішення.

При цитуванні тексту цієї аналітичної розвідки (повністю чи частково) необхідне пряме використання першоджерела з посиланням на нього.

Зміст цієї аналітичної розвідки є відповідальністю Громадської спілки «Центр «Регіональний розвиток» і не обов'язково відображає позицію Європейського Союзу.

Вступ

Культурні та креативні індустрії (КІ) – один із найдинамічніших сегментів сучасної економіки, який поєднує підприємництво, інновації та соціальний вплив. Попри такий потенціал, українські оператори креативних індустрій (ОКІ) мають обмежений доступ до кредитного фінансування, що стримує їхній розвиток, зменшує інвестиційну активність та ускладнює зростання навіть для комерційно успішних бізнесів. Основними бар'єрами стають нестабільність доходів, слабка прозорість звітності, нестача забезпечення й нерозуміння специфіки КІ з боку банківських установ.

Водночас у європейських країнах, зокрема у Великій Британії, уже напрацьовано ефективні підходи до зниження ризиків кредитування та створено спеціалізовані кредитні інструменти, адаптовані до потреб креативних підприємств: боргові фонди, програми гарантування, краудфандингові бізнес-кредити, авансове грантове фінансування тощо. Такі рішення не лише забезпечують ОКІ доступ до позикового капіталу, а й підвищують їхню стійкість та здатність масштабувати інновації.

У цьому контексті виникає потреба в глибшому аналізі бар'єрів доступу до кредитування для КІ, виокремленні особливостей банківського ризик-менеджменту, вивченні релевантного міжнародного досвіду та розробленні адаптованих фінансових рішень для українського ринку з огляду на:

- характер креативного підприємництва (проектність, сезонність, нематеріальні активи);
- обмежений доступ до традиційних форм позик;
- необхідність у швидких та гнучких фінансових рішеннях;
- інституційне посередництво та супровід.

1. Доступність кредитування для ОКІ

Кредитування – тип фінансування, який передбачає надання фінансового капіталу банками та іншими фінансовими установами на певний період часу із зобов'язанням повного повернення на безвідсоткових або відсоткових умовах.

Кредити можуть використовувати для фінансування оборотного капіталу та капітальних інвестицій (розширення бізнесу, придбання обладнання) тощо.

Переваги кредитування – гнучкість (можливість отримати кошти для різноманітних цілей), швидкість (кредити можуть бути швидко надані порівняно з іншими формами фінансування), підтримка поточної діяльності (дають змогу зберегти ліквідність і продовжувати бізнес-операції – поповнення обігових коштів).

Особливості кредитування:

- високі ринкові відсоткові ставки за кредитами;

Таблиця 1. Процентні ставки депозитних корпорацій, крім НБУ (середньозважені ставки в річному обчисленні, %)

Процентна ставка, %	2022 р.	2023 р.	2024 р.
процентні ставки за новими кредитами, наданими нефінансовим корпораціям			
всього, %	14,1	17,2	14,9
у національній валюті, %	16,5	19,4	16,1
процентні ставки за новими кредитами, наданими ФОП			
всього, %	18,5	22,6	22,1
у національній валюті, %	18,7	22,9	22,4

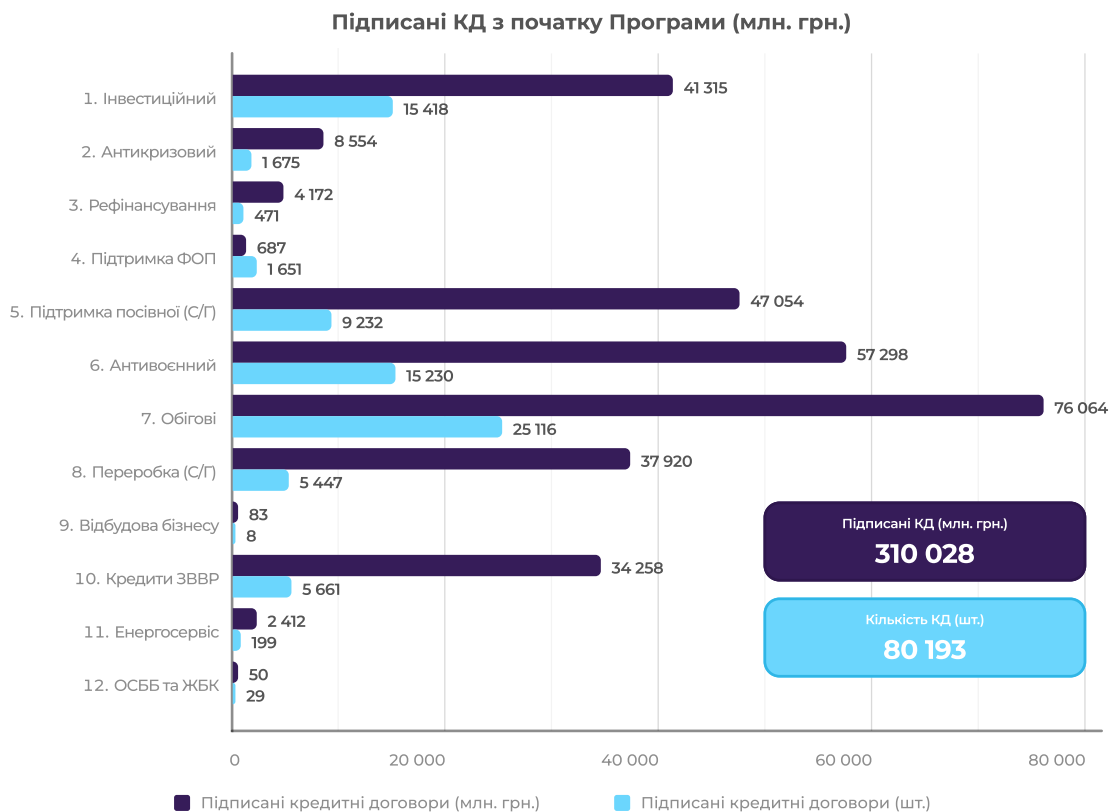
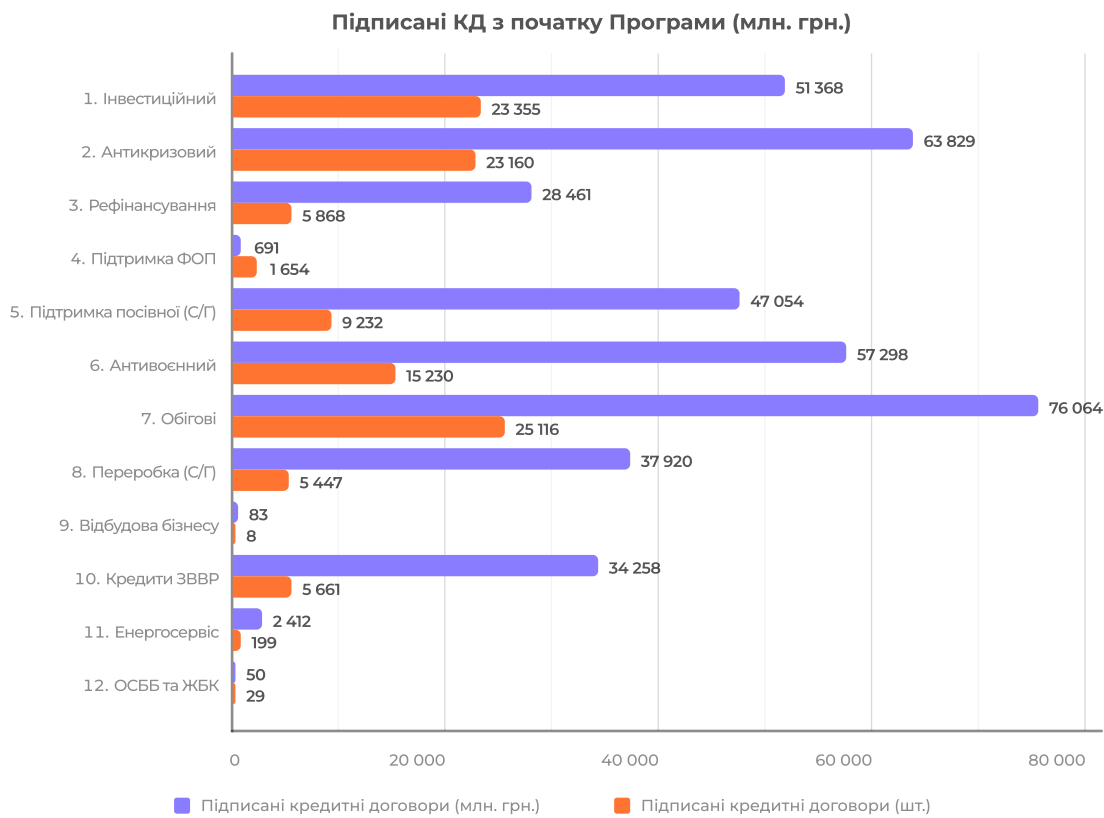
- необхідність застави, що робить його часто недоступним;
- обмеження умовами кредитування: умови кредиту можуть обмежувати використання коштів, а також передбачати додаткові перевірки та звітність перед кредитором.

Вивчивши досвід залучення кредитів підприємцями креативних індустрій у базовому звіті [«Доступ до фінансування для креативних індустрій»](#), ми можемо зазначити про:

- **низьку готовність ОКІ до залучення кредитів через їх високу вартість та непривабливість**, адже кредити – дорогий фінансовий ресурс для ОКІ як за вартістю, так і за трансакційними витратами й вартістю оформлення (комісії, час на підготовку документів, контроль тощо). Попри високі очікування респондентів-підприємців в існуванні потреби додаткового зовнішнього фінансування для їхнього бізнесу в наступні 12 місяців та готовність його шукати, до банківських установ готові звернутися лише кілька з них (4 % ФОП та 33 % ТОВ). Серед основних причин – надто висока ставка за кредитом (для 38,5 % ФОП та 44 % ТОВ) та відсутність / недостатність застави (для 30 % ФОП). Крім того, зважаючи на потребу мікро- й малого бізнесу в залученні відносно невеликих сум (100 тис. грн – 5 млн грн), сам процес оформлення банківського кредиту суттєво здорожчує його, що також робить кредити непривабливими для ОКІ;
- **малодоступність державних програм кредитування для ОКІ**, зокрема [програми «Доступні кредити 5-7-9 %»](#) (з державними гарантіями для банків-учасників).

Від 24 лютого 2022 року бізнес отримав 80 193 пільгові кредити за програмою «Доступні кредити 5-7-9 %» на суму 310,0 млрд грн. Від старту програми в лютому 2020 року бізнес [залучив](#) 115,0 тис. кредитів на суму 399,6 млрд грн. Однак вона не зробила послуги кредитування для креативних бізнесів доступнішими.

Рис. 1. Обсяг та структура підписаних кредитних договорів за програмою «Доступні кредити 5-7-9 %»



На жаль, нам не вдалося отримати інформацію від [Фонду розвитку підприємництва](#) про обсяг та структуру пільгових кредитів, отриманих підприємцями креативних індустрій у межах цієї програми. Однак, спираючись на результати онлайн-опитування та інтерв'ю з підприємцями КІ, можемо стверджувати, що їхній досвід фінансування підприємницької діяльності пільговими кредитами невеликий: програмою «Доступні кредити 5-7-9 %» та спеціальними кредитними програмами для бізнесу скористалося лише 4 % респондентів-ФОП та 22 % респондентів-ТОВ;

- **системність та видимість бізнесу як визначальний чинник доступу ОКІ до кредитів:** підприємці КІ з тривалою історією підприємницької діяльності, прозорим та видимим виробничим бізнесом отримують кредити без труднощів і за умовами, які їх влаштовують;
- **потреба у створенні гарантійних програм або механізму страхування кредитів для КІ, наданні кредитів під інші види застави, розробленні спеціалізованих фінансових інструментів, які враховують особливості сектору КІ** (нестабільні доходи, проектна зайнятість, високі ризики). Зокрема, найпривабливішою заставою для кредиту респонденти онлайн-опитування – ФОП визначили майно, що купують за кредитні кошти (30 %), і майбутні продажі (30 %). Щодо респондентів-ТОВ, то з них 44 % готові взяти кредит під заставу майбутніх продажів, однаково привабливими для них як застава є надходження за договором й гарантії держави / міжнародних фінансових організацій (для 33 %);
- **існування ринку неформального кредитування:** в Україні є цілий сегмент індивідуальних надавачів фінансування, для яких немає доступного юридичного механізму кредитування, однак на кошти яких є постійний попит з боку мікро- й малих підприємців КІ. Як продемонструвало дослідження, підприємці КІ використовують готівкові позики в родичів, друзів та знайомих і в разі виникнення потреби в залученні зовнішнього фінансування звернуться до них по позику (46 % респондентів-ФОП).

В Україні сформувалася й розростається «згубна долина» доступу до кредитування для мікро- й малих бізнесів у креативних індустріях: коли суми, потрібні підприємцям, стають надто великими як для ринку неформального кредитування, водночас ринок регульованого кредитування й далі малодоступний.

Своєю чергою, з погляду банків, креативні індустрії – це високоризиковий сегмент, що рідко підпадає під типову логіку корпоративного ризик-менеджменту. Основні фактори, що формують обережність банків у роботі з ОКІ:

- **нестабільність грошових потоків.** Багато ОКІ працюють у проєктному режимі, що означає нерегулярні надходження та залежність від окремих замовлень, подій чи кампаній. Банки вважають такі бізнеси фінансово нестабільними, особливо якщо немає довгострокового контракту або історії повторних продажів;
- **недостатня прозорість фінансової звітності.** Частина підприємців, особливо фізичних осіб-підприємців, не ведуть регулярного управлінського обліку, не можуть надати достатньо аналітичних даних про витрати, рентабельність, прибутковість проєктів. Це унеможлиблює якісне кредитне оцінювання (скоринг);
- **обмежене забезпечення.** Для банку важливо, щоб кредит був застрахований заставним майном або гарантіями. У випадку з ОКІ часто бракує матеріальних активів або належно оформленої інтелектуальної власності (ІВ), яку можна було б розглядати як забезпечення;
- **висока частка готівкових і неформалізованих розрахунків.** Банки насторожено ставляться до компаній, у яких значна частина операцій не проходить через рахунки або має непрозоре походження;
- **низький рівень капіталізації.** У креативних бізнесів рідко є «фінансова подушка» – достатній рівень власного капіталу або резервів для компенсування витрат у разі затримки доходів. Це посилює ризики дефолту;
- **відсутність уніфікованих критеріїв оцінювання нематеріальних активів.** Банки не мають усталеної практики оцінювання прав інтелектуальної власності як забезпечення. Тому навіть потенційно цінні активи (наприклад авторські права, дизайн, бренд) не враховують у кредитному аналізі;
- **нерозуміння специфіки сектору.** Кредитні аналітики, що не мають досвіду роботи з КІ, часто оцінюють бізнеси за стандартною схемою (виторг – маржинальність – [EBITDA](#) – кредитне навантаження), не зважаючи на проєктний або інноваційний характер діяльності.

Таблиця 2. Логіка банківського оцінювання ризиків та типові бар'єри для ОКІ

Критерій оцінювання банком	Що очікує банк	Що часто характерно для ОКІ	Висновок банку / наслідок
Грошові потоки	Стабільні, прогнозовані доходи, повторювані контракти	Проектна діяльність, сезонність, залежність від грантів / одиничних продажів	Високий ризик дефолту, низький кредитний рейтинг
Фінансова звітність/облік	Регулярна, деталізована, управлінський облік	Облік спрощений або відсутній, часто – лише для податкової. Поширена практика роботи через кількох ФОПів без зведеного управлінського обліку	Немає підстав для кредитного аналізу
Забезпечення (застава)	Матеріальні активи, майно, оборотні кошти	Відсутність застави, нематеріальні активи не враховують	Немає забезпечення – відмова або потреба в гарантії
Рівень капіталізації / резервів	Наявність капіталу, фінансової подушки	Обмежені резерви, високі касові розриви	Нестійка структура капіталу – високі ризики
Кредитна історія	Позитивна історія з іншими кредитами	Відсутня або обмежена кредитна історія. Неформальна кредитна історія (позики у знайомих готівкою)	Відсутність кредитного рейтингу – труднощі з погодженням
Репутація / довіра / зрозумілий бізнес	Легко пояснити модель, відома репутація, упізнаний ринок	Інноваційні або креативні моделі складні для розуміння банківськими аналітиками	Високий рівень невизначеності, потреба в зовнішній експертизі
Регулярність доходів / контрактів	Довгострокові договори, контракти з надійними контрагентами	Часто працюють без контрактів, або з новими/неформальними партнерами	Неочевидне джерело повернення кредиту – підвищення ставки або відмова

Як наслідок, навіть фінансово стійкі ОКІ, які успішно працюють на ринку, часто не проходять внутрішнього банківського оцінювання кредитоспроможності. Це пояснює низький рівень схвалення заявок, складність залучення кредитів без додаткових

гарантій і потребу в посередницьких інституціях (наприклад гарантійних фондах або сервісах підтримки), які забезпечували б «переклад» проєктного мислення ОКІ у банківську мову оцінювання ризиків.

Отже, доступність кредитування для ОКІ в Україні залишається обмеженою як на рівні пропозиції (брак адаптованих інструментів, високі вимоги до застави, недовіра банків), так і на рівні попиту (низька фінансова готовність, невеликий масштаб діяльності). Це створює глибокий розрив між потребою у фінансуванні та реальною здатністю його залучити. Щоб подолати цей розрив, необхідно впроваджувати адаптивні інструменти кредитування, зокрема механізми гарантування, кредити під майбутні доходи та нові формати взаємодії з банками.

2. Європейські практики кредитування для КІ

У країнах Європейського Союзу та Великій Британії креативні індустрії визнані за важливий рушій інновацій, зайнятості та економічного зростання. Водночас доступ до традиційного кредитування для представників КІ залишається обмеженим через низку структурних бар'єрів – нестабільність доходів, відсутність заставного майна, низьку рентабельність та специфіку нематеріальних активів. У відповідь на ці виклики європейські уряди, фінансові установи та платформи фінансування розробили низку адаптованих інструментів: від спеціалізованих боргових фондів і програм гарантування до інноваційних моделей кредитування на основі прав інтелектуальної власності чи краудфандингу. Тому в цьому розділі проаналізуємо найцікавіші практики фінансової підтримки КІ, які поєднують доступність, інклюзивність і зважають на галузеву специфіку.

Банківське фінансування для КІ нерідко короткочасне, адже має на меті переважно перекриття касових розривів через відтермінування оплати від клієнтів / ритейлерів. Тривале кредитування для досягнення стратегічних цілей організації (бізнесу) значно менш популярне. Розміри кредитів варіюються залежно від індустрії. Значні суми залучають бізнеси аудіовізуального сектору переважно на виробництво, воно зазвичай є капіталомістке (понад €100 тис.). Однак більшість бізнесів КІ звертаються по кредити, суми яких не перевищують €25 тис. Є чітка позитивна кореляція між розміром бізнесів і сумами кредитування. Це особливо важливий фактор, адже бізнеси КІ переважно малі та середні й потребують невеликих сум зовнішнього фінансування. Для банківських установ такі кредитні кошти, ще й поєднані з особливостями КІ, не цікаві, адже вони дають мало доходу, водночас мають постійні трансакційні витрати й високі ризики (*Фінансування креативних індустрій. Аналітичний звіт. Львів, 2020. - С.19-20*).

Крім звичних форм кредитування, у Європі є механізми, які зважають саме на особливості КІ. Зокрема, права інтелектуальної власності можуть використовувати як заставу для банківського кредитування. Бізнеси можуть залучати цей інструмент, щоб довести свою ліквідність, цінність, сталість і ринкову вартість. Однак використання прав інтелектуальної власності як активу для застави потребує адекватного оцінювання їхньої вартості й відповідного дозволяючого законодавства.

[NatWest Group](#) у січні 2024 року запустила [новаторську кредитну пропозицію](#), розроблену спільно зі спеціалістами з оцінювання інтелектуальної власності [Inngot](#)

спеціально для перспективних малих і середніх підприємств з цінними активами ІВ. Кредити забезпечують до 50 % вартості кваліфікованих нематеріальних активів компанії, яку визначають за допомогою складного інструментарію онлайн-платформи Inngot для ідентифікації та оцінювання ІВ; це дає змогу швидко знизити витрати. Завдяки кредитуванню під заставу прав ІВ компанії без матеріальних активів можуть отримувати фінансування на основі таких нематеріальних активів, як програмне забезпечення, патенти, ліцензії, торгові марки, гудвіл. Початковий розмір кредиту становить £250 000.

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

Інша проблема, типова для креативних індустрій загалом, – високі ризики кредитування бізнесів та організацій. Отже, вони значно зменшують бажання банківських установ надавати кошти. Тому в Європі поширені спеціальні програми та фонди, спрямовані на зниження цих ризиків для надавачів фінансування.

Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility (CCS GF) – це спеціальна програма гарантування для фінансових операторів (наприклад банків), які надають кошти організаціям та бізнесам креативних індустрій, ініційована Європейською комісією через програму «Креативна Європа» (2014–2020 рр.) і реалізована Європейським інвестиційним фондом. Програма покликана знизити ризики для тих надавачів фінансування, які готові працювати із сектором КІ, проте через нерозуміння специфіки сфери, зазвичай низьку спроможність самих ОКІ та їхню низьку дохідність оцінюють ризики роботи з ОКІ як надто високі. Тому CCS GF – важливий інструмент Європейського Союзу, покликаний подолати фінансові бар'єри для МСП у культурному і креативному секторах. Докладнішу характеристику, переваги, механіку роботи й результати CCS GF проаналізовано в аналітичній розвідці [«Фонд гарантування кредитів для креативних індустрій»](#).

Однією з країн-лідерів у підтримці та розвитку сектору КІ залишається Велика Британія. Її креативні індустрії у 2023 році [принесли](#) в економіку приблизно £124 млрд (у перерахунку на валову додану вартість). *(Задля справедливості зазначимо, що ІТ, програмне забезпечення та обчислювальні послуги є найбільшим підсектором, який забезпечує 40% виробництва креативних індустрій у Великій Британії). Це становило приблизно 5 % від загального обсягу виробництва Великої Британії.*

Протягом липня 2023 року – червня 2024 року в КІ було приблизно 2,4 млн робочих місць, що становить майже 7 % усіх робочих місць у цій країні. У 2021 році експорт товарів і послуг для КІ становив £54,7 млрд, що дорівнює 7,7 % експорту Великої Британії у 2021 році.

Фінансування КІ у Великій Британії представлене широким спектром доступних фінансових інструментів, з яких проаналізуємо лише ті, які відповідають позиковому фінансуванню:

[Creative Growth Finance Debt Fund](#) надає боргове фінансування, пропонуючи кредити від £100 000 до £1 млн компаніям, які працюють у КІ. Мета фонду – надати критично важливе фінансування для масштабування низки найкреативніших британських бізнесів. Фінансування спрямоване на креативні компанії, які вже мають дохід і демонструють значний потенціал зростання, зокрема ті, які:

- приносять зміни, інновації та створюють нову інтелектуальну власність у КІ;
- поєднують креативність із технологіями та працюють у суміжних секторах;
- орієнтовані на таланти.

Сектори, визнані придатними для інвестування через цей фонд, охоплюють моду, ремесла, дизайн і культурну спадщину. Цей борговий фонд орієнтований на компанії, які вже вийшли на ринок і прагнуть масштабування, тож не годиться для стартапів, які ще не мають доходів.

Критерії відповідності бізнесів, щоб отримати фінансування через Creative Growth Finance:

- офіційна реєстрація у Великій Британії;
- належність до КІ;
- річний оборот не менш ніж £300 тис.;
- наявність бухгалтерської звітності принаймні за один фінансовий рік.

[авансове грантове фінансування](#) (grant advance funding) – стосується фінансової угоди, за якої компанії, що беруть участь у [державних грантових програмах](#), можуть заздалегідь отримати доступ до частини майбутнього грантового капіталу. Грантова система Великої Британії серед найрозвиненіших у світі, однак виплати зазвичай здійснюють лише після підтвердження витрат, що змушує

багато підприємств самостійно покривати початкові етапи проєктів і створює для них проблеми з грошовими потоками. Завдяки цьому механізму, який також називають **фінансуванням на основі грантів / грантовим мостом**, компанії – грантери державних програм мають такі ключові переваги:

- **покращений грошовий потік:** авансове грантове фінансування надає компаніям доступ до частини майбутнього грантового капіталу авансом, часто до 80 % від загальної суми виграного ними гранту;
- **своєчасне виконання проєктів:** завдяки авансовому грантовому фінансуванню підприємства можуть дотримуватися (або перевищувати) термінів проєктів та виконувати етапи грантових операцій без затримок. Наявність коштів заздалегідь гарантує, що необхідні ресурси й заходи можуть бути виконані вчасно, що забезпечує ефективне виконання проєктів;
- **збереження власного капіталу:** завдяки попередньому доступу до грантового капіталу, компанії можуть зберегти акціонерний капітал та право власності в бізнесі. Їм не потрібно покладатися на інші джерела фінансування або відмовлятися від значної частини власності, розмиваючи свій капітал;
- **фінансова стабільність:** авансове грантове фінансування забезпечує фінансову стабільність для бізнесу, скорочуючи розрив між витратами на проєкт та остаточною виплатою гранту. Завдяки цій стабільності компанії можуть виконувати фінансові зобов'язання, розраховуватися з постачальниками й компенсувати операційні витрати без надмірного навантаження;
- **стратегічне планування:** отримуючи грантові кошти заздалегідь, компанії можуть ефективніше планувати й розподіляти ресурси. Вони можуть ухвалювати стратегічні рішення щодо інвестицій, найму й розширення проєктів, знаючи, що частина грантових коштів вже доступна. Усе це зрештою призводить до загального зміцнення компанії.

Загалом авансове грантове фінансування пропонує більшу фінансову гнучкість, сприяє своєчасному виконанню проєктів, підтримує зростання та стабільність підприємств, що беруть участь у державних грантових програмах для бізнесу:

[Start Up Loans Scheme](#) – державна програма, що надає незабезпечені персональні кредити власникам бізнесу до 3 років, зокрема в KI, розміром £25 000 на одного засновника з фіксованою ставкою 6 % річних. Термін погашення

кредиту – 1–5 років. Програма також передбачає 12 місяців безкоштовного бізнес-наставництва, підтримку в написанні бізнес-планів і прогнозів руху грошових коштів, а також низку корисних шаблонів і практичних посібників;

краудфандинговий бізнес-кредит (crowdfunded business loan) – надають платформи краудфандингових бізнес-кредитів, діяльність яких регулює [Управління з фінансового контролю \(FCA\)](#). Суть цього кредиту полягає в тому, що підприємство отримує кредит не від одного, а від багатьох позичальників через спеціалізовану онлайн-платформу. У деяких випадках умови кредиту можуть бути пільгові (наприклад нульова ставка у [Kiva](#)) або супроводжуватись співфінансуванням з боку публічних чи донорських структур (наприклад [Spacehive](#)). Такі платформи поєднують переваги швидкості, прозорості, інклюзивності та альтернативного доступу до капіталу для малого й креативного бізнесу.

Таблиця 3. Приклади платформ краудфандингових бізнес-кредитів та їх підходів

Платформа	Характеристика
Funding Circle (UK)	Один із лідерів у peer-to-peer кредитуванні МСП. Працює з тисячами інвесторів
Funding Tree (UK)	Поєднує краудфандинг та equity / debt фінансування. Дозволяє обрати формат
Kiva (глобально)	Нульова відсоткова ставка, micro-lending від громади (іноді з субсидіями)
Spacehive (UK)	Краудфандинг інфраструктурних або культурних проєктів з публічним співфінансуванням

Механіка краудфандингового бізнес-кредиту:

1. Подання заявки. Підприємець або компанія подає заявку на отримання позики на платформі. Необхідно надати базову інформацію про бізнес, мету фінансування, фінансові показники.
2. Оцінювання ризиків та рейтинг. Платформа перевіряє платоспроможність (скоринг), визначає кредитний рейтинг і пропонує умови (ставку, суму, термін).
3. Розміщення кампанії на платформі. Після схвалення кампанія з'являється онлайн, де індивідуальні кредитори або організації можуть позичити кошти (часто від кількох фунтів / доларів / євро).

4. Агрегація внесків. Коли необхідна сума зібрана, кредит офіційно оформлюють, а кошти переказують позичальнику. Платформа адмініструє погашення та взаємодію з кредиторами.
5. Погашення позики. Бізнес погашає кредит за узгодженим графіком, а платформа розподіляє платежі серед кредиторів.

Таблиця 4. Переваги краудфандингового бізнес-кредиту

Перевага	Пояснення
Доступ до альтернативного капіталу	Залучення фінансування поза традиційною банківською системою, особливо для малого бізнесу та стартапів
Менше вимог до застави	Платформи частіше погоджуються на беззаставне або частково забезпечене кредитування
Швидкий процес	Менше бюрократії, ухвалення рішення іноді за кілька днів
Маркетингова цінність	Кампанія на платформі підвищує впізнаваність бренду та лояльність потенційних клієнтів / інвесторів
Гнучкість умов	Можливість узгодити суму, термін і ставку залежно від ризикового профілю
Партнерські фонди / co-investment	Частина платформ, як-от Spacehive або Kiva, автоматично додають кошти від донорів чи муніципалітетів за принципом match funding

Щоб претендувати на краудфандинговий бізнес-кредит, позичальник має бути усталеним прибутковим бізнесом із мінімум дворічним досвідом роботи, з чистою кредитною історією, а також довести спроможність здійснювати погашення.

Підсумовуючи, зауважмо, що ефективна кредитна підтримка креативних індустрій потребує не лише адаптування традиційних фінансових інструментів, а й розвитку спеціалізованих механізмів, орієнтованих на особливості сектору. Кредитування під нематеріальні активи, державні програми з навчанням і наставництвом, авансове грантове фінансування, краудфандингові бізнес-кредити, а також гарантійні інструменти – усе це сприяє розширенню доступу до позикового капіталу для представників КІ. Водночас ці практики доводять: найефективнішими є комплексні рішення, що поєднують фінансування, розвиток спроможності та зниження ризиків для надавачів ресурсів. Їх адаптування до українського контексту – важливий крок до створення живої фінансової екосистеми для сталого зростання креативної економіки.

3. Пропозиції нових спеціалізованих кредитних інструментів для підприємців КІ в Україні

Європейський досвід демонструє, що доступ до кредитування для підприємств культурних і креативних індустрій потребує гнучких, адаптивних фінансових інструментів, які беруть до уваги проєктний характер роботи, нестабільність доходів та обмеженість матеріальних активів. Для України ці виклики глибші через додаткові бар'єри: воєнний стан, низьку фінансову грамотність багатьох ОКІ, недовіру банків до сектору та обмежені державні інструменти підтримки. Саме тому виникає потреба в розробленні нових форматів кредитування, які:

- відповідають реаліям та потребам українських ОКІ;
- можуть бути впроваджені в Україні з урахуванням як європейських підходів, так і особливостей національного ринку;
- можуть бути реалізовані як на базі банківських установ, так і через нові механізми – гарантійні фонди, публічно-приватні партнерства, спеціалізовані програми розвитку сектору.

Завдяки попередньому дослідженню, проведеному для написання базового звіту [«Доступ до фінансування для креативних індустрій»](#), ідентифіковано типові сценарії, коли позикове фінансування доцільне й може принести значну додану вартість. У таблиці нижче систематизовано цільове призначення позик за категоріями потреб.

Таблиця 5. Приклади цільових позик, релевантних для підприємців КІ в Україні

Категорія потреби	Приклади цільового використання позики
Інвестиції в розвиток	• Купівля обладнання • Впровадження CRM / ERP • Вихід на нові ринки • Розширення каналів збуту
Розроблення та запуск нових продуктів	• Розроблення нового продукту • Запуск продукту • Масштабування успішних продуктів
Покриття касових розривів	• Під реалізацію грантових проєктів • Під відтерміновані оплати від маркетплейсів (Amazon, Etsy тощо)

Категорія потреби	Приклади цільового використання позики
Фінансування проєктів з елементом гранту	- Забезпечення співфінансування до гранту - Компенсування витрат, не покритих грантом (УКФ, КЄ тощо)
Авансування майбутніх продажів	- Під майбутні накладки книжок, колекції одягу тощо - Вистави, тури, перевидання
Маркетингове посилення	- Просування продуктів, створених за гранти - Рекламні кампанії під час виходу на ринок
Кроспроєктне фінансування	Фінансування зв'язаних проєктів у різних підсекторах КІ (наприклад книжка → вистава → фешн-колекція)
Підготовка до участі в програмах	Викуп прав на переклад під грант УІК

Ці приклади ілюструють високу диференціацію потреб і важливість розроблення гнучких, сегментованих кредитних продуктів, адаптованих під життєвий цикл креативного бізнесу. Отже, узявши їх за основу, сформулюємо перелік потенційних інструментів кредитування, які можуть бути ефективні як для підтримки поточної діяльності, так і для розвитку та масштабування бізнесів у креативному секторі.

Таблиця 6. Спеціалізовані кредитні інструменти для ОКІ в Україні

Назва фінінструменту	Що це?	Чому це потрібно?	Як працює?
Грантовий міст (Bridge Financing for Grants)	Короткострокові позики для підприємців, які вже отримали грант, але мають проблеми із затримками виплат або післяоплатою (для покриття касових розривів до отримання грантових коштів).	Держава та міжнародні фонди затримують виплати. Тому гранти часто фінансують витрати після їх здійснення. У підприємців немає обігових коштів на виконання грантового проєкту.	ОКІ отримує авансове фінансування (до 70 % гранту). Позику погашають після надходження грантових коштів. Відсоткова ставка мінімальна або замість неї – фіксований сервісний збір. Позика може бути забезпечена будь-якими активами або майбутніми доходами компанії.
Позики під майбутні інвестиції (Bridge to Investment Loans)	Позика, надавана підприємствам, які ведуть переговори з інвесторами, але потребують фінансування до моменту отримання коштів.	Креативні підприємці часто отримують обіцянку інвестицій, але не можуть чекати місяцями. Потрібно компенсувати витрати на масштабування бізнесу ще до надходження інвестицій.	Фінансування під терміновий розвиток бізнесу (до 6–12 місяців). Повернення позики після отримання інвестицій або часткове погашення з прибутку. Можливість залучати інвестора як гаранта повернення коштів.
Фонд гарантій для кредитів ОКІ	Фонд, який бере на себе часткову відповідальність за погашення кредиту підприємцем у разі форс-мажору.	Банки не хочуть кредитувати креативний бізнес через високі ризики. У підприємців немає застави для отримання стандартного кредиту.	Підприємці можуть отримати кредит у партнерських банках із частковою гарантією (50–70 %). У разі фінансових труднощів бізнес має гнучкий графік погашення. Добір учасників на основі якісного бізнес-плану та перспективності бізнесу.
Мікрофінансування під майбутні продажі (Revenue-Based Loans)	Позика, яку повертають як відсоток від майбутнього виторгу (а не фіксованими платежами).	Дохід у КІ нестабільний, тому стандартні платежі за кредитом ризиковані. Підприємства можуть рости без чітко обмеженого боргового навантаження.	Підприємства отримують фінансування для виробництва нового продукту (або партії) чи запуску проєкту. Погашення здійснюють як частку від майбутніх продажів (наприклад, 5–10 % щомісячного виторгу). Що швидше росте бізнес, то швидше виплачують позику.

Назва фінінструменту	Що це?	Чому це потрібно?	Як працює?
Кредитування під заставу права вимоги за продажами на платформах (Factoring for Platform Sales Receivables)	Надання фінансування бізнесам, які отримують платежі з відтермінуванням від онлайн-платформ (маркетплейсів, ритейлерів, цифрових платформ розповсюдження контенту, стримінгових сервісів). Позику видають під заставу майбутніх надходжень від таких платформ.	Дає змогу отримувати оборотний капітал раніше, ніж платформа перекаже кошти. Мінімізує касові розриви, особливо для малих бізнесів, які продають через онлайн-платформи. Дає змогу масштабувати виробництво та збільшувати продажі.	Підприємець продає товари або послуги через платформу (Amazon, Etsy, Spotify, App Store тощо). Платформа перераховує доходи продавцям із затримкою (наприклад раз на місяць). Фінансова установа надає аванс під підтверджені, але ще не отримані платежі від платформи. Як тільки платформа перераховує гроші підприємцю, частину коштів повертають кредитору разом із комісією.
Позика під краудфандингову кампанію (Crowdfunding Advance Loans)	Фінансування на підготовку та просування краудфандингової кампанії.	Креативні підприємці часто не мають грошей, щоб запустити кампанію. Без якісної маркетингової підготовки шанси на успіх мінімальні.	Підприємець отримує позику на створення промо-матеріалів, рекламу, прототипи. Повернення коштів – після успішного завершення краудфандингової кампанії. Якщо кампанія не вдалася – борг реструктуризують або списують частково.
Кредитування успішних проєктів на платформах колективного фінансування (Crowdfunding Campaign Success Loans)	Цей інструмент орієнтований на авторів кампаній, які успішно зібрали кошти на краудфандингових платформах (Kickstarter, Indiegogo, Patreon тощо), але потребують додаткового фінансування для виготовлення продукту.	Автори можуть уникнути затримок у виробництві та вчасно доставити товари бекерам. Зменшує ризик дефіциту коштів через непередбачені витрати. Дає змогу швидше масштабувати виробництво.	Автор запускає кампанію на краудфандинговій платформі та збирає фінансування. Отримані кошти можуть не компенсувати всіх витрат або надходити частинами. Фінансова установа надає кредит під заставу майбутніх надходжень від бекерів. Після отримання коштів від платформи позику повертають із відсотками.

Назва фінінструменту	Що це?	Чому це потрібно?	Як працює?
Оборотне фінансування під ваучери та гранти (Voucher & Grant Cash Flow Loans)	Позики для підприємств, які отримали ваучерну підтримку або гранти, але потребують коштів на супутні витрати, які не покриваються програмами.	Ваучерні та грантові програми часто покривають тільки частину витрат підприємства. Брак коштів на додаткові витрати заважає ефективно реалізувати проєкти.	Кошти надаються під підтверджене фінансування від державних чи міжнародних організацій. Виплату здійснюють частинами відповідно до етапів виконання проєкту.
Позика під майбутні спонсорські надходження	Фінансування для підприємств, які мають договірні гарантії надходження коштів від спонсорів або меценатів.	Спонсорські внески можуть надходити із затримкою. Підприємці потребують оперативного фінансування на реалізацію запланованих активностей.	Позику надають під гарантії спонсора або інші підтверджені зобов'язання. Виплату повертають після того, як отримано спонсорський внесок.

Кожен із запропонованих інструментів має окрему цільову спрямованість та потенціал. Залежно від потреб ОКІ, їхнього масштабу, рівня інституційної спроможності та виду діяльності відповідні моделі кредитування можуть бути реалізовані окремо або в комбінації. Однак їх запровадження передбачає інституційну, операційну та фінансову складність. Тому нижче узагальнимо ключові ризики реалізації й відповідні запобіжники, які мають бути вбудовані в дизайн таких інструментів.

Таблиця 7. Ризики реалізації кредитних інструментів та запобіжники

Ризик	Суть ризику	Запобіжники та рішення
Невчасне або часткове повернення позики	Нестабільні доходи, слабкий фінансовий менеджмент, відсутність фінансової подушки	- Обов'язкове подання бізнес-плану з фінансовим прогнозом - Поетапне видання коштів залежно від прогресу - Супровід консалтингу або ментора
Недовіра банків до креативного сектору	Банки не розуміють специфіку КІ, вважають галузь надто ризикованою	- Наявність гарантійного фонду або часткового страхування - Залучення банків до розроблення продукту - Комунікація успішних кейсів ОКІ
Низький попит серед ОКІ на позикове фінансування	Боязнь боргу, незнання можливостей, низька фінансова обізнаність	- Проведення інформаційної кампанії - Ваучери на фінансові консультації - Спеціальні умови для «пілотних» учасників
Формальне або поверхове оцінювання заявок	Можливість надати кошти проєктам без реального потенціалу	- Стандартизований процес оцінювання заявок із залученням зовнішніх експертів - Оцінювання життєздатності бізнес-моделі, а не лише форми
Розмиття відповідальності в реалізації кредитної програми	Підприємці не доходять до фінальної заявки через складні етапи	- Спростити подання: цифрові заявки, шаблони, підтримка в оформленні - Використання «єдиного вікна» через платформу або центри підтримки КІ
Зловживання з боку окремих ОКІ або консультантів	Можливість «накручування» витрат, фальсифікації документів	- Механізм постаудиту - Контроль використання коштів за напрямками, зазначеними в бізнес-плані - Санкції за порушення

Отже, реалізація нових кредитних інструментів для ОКІ передбачає не лише адаптування фінансових умов до специфіки сектору, а й ретельне врахування потенційних ризиків. Вбудовані запобіжники – як-от консалтинг, поетапне фінансування, гарантійні механізми та цифрова підтримка – дають змогу підвищити довіру

з боку фінансових установ і водночас забезпечити ефективне використання ресурсів з боку ОКІ. Ці елементи мають стати ключовими складовими інституційної архітектури підтримки запропонованих кредитних інструментів:

1. Гарантійного механізму (державного або донорського), щоб знизити ризики для фінансових установ. Для цього потрібно:
 - створити спеціалізований фонд часткового гарантування кредитів для ОКІ, який покриватиме 50-80 % ризиків;
 - застосувати гарантії «першого кредиту» для молодих бізнесів КІ;
 - здійснити портфельне гарантування, щоб стимулювати банки видавати більшу кількість кредитів без потреби індивідуального погодження кожного.
2. Залучення фінансових партнерів (банків / МФО), які:
 - мають досвід роботи з малим бізнесом;
 - готові адаптувати процедури оцінювання проєктів ОКІ;
 - згодні розглядати нестандартні форми забезпечення (майбутні продажі, права ІВ);
 - погоджуються на спільне кредитування / розподіл ризиків із гарантійним фондом;
 - можуть адмініструвати видання, облік та супровід нових кредитних продуктів.

Крім того, необхідно передбачити навчання банківських менеджерів, розроблення спільних продуктів (наприклад кредитів під майбутні продажі або під гранти), що враховують специфіку КІ.

3. Цифрової платформи для супроводу фінансових інструментів – за прикладом [Дія.Бізнес](#) або [EU Access2Finance](#), яка:
 - агрегує інформацію про всі доступні фінансові інструменти;
 - забезпечує зручне подання заявок онлайн (для ОКІ і банків);
 - дає змогу адмініструвати ваучери, гарантії, кредити через один інтерфейс;
 - сприяє зниженню транзакційних витрат і підвищує прозорість процесів.

Ці інституційні умови мають бути чітко зафіксовані в дорожній карті реалізації кожного запропонованого інструменту, що значно підвищить шанси на його реальне втілення.

Висновки

Підприємці креативних індустрій демонструють запит на позикове фінансування, зокрема на покриття касових розривів, співфінансування грантів, розроблення та запуск нових продуктів, масштабування, маркетингове посилення тощо. Натомість наявні кредитні інструменти не відповідають цим специфічним потребам за розміром, строками, механікою та вимогами. Як наслідок, кредитування для ОКІ залишається малодоступним, зокрема й за державною програмою «Доступні кредити 5-7-9 %».

Європейські країни, наприклад Велика Британія, пропонують спеціалізовані кредитні рішення, адаптовані до креативного сектору, включно з кредитами під нематеріальні активи, борговими фондами для КІ, авансовим грантовим фінансуванням, краудфандинговими бізнес-позиками, державною підтримкою через гарантії та наставництво, гарантії для зниження ризиків банків. Ці фінансові інструменти засвідчують, що за умови адаптації кредитування КІ можливе та ефективно.

Український контекст потребує розроблення власної гнучкої моделі фінансової підтримки ОКІ, що спирається на адаптування міжнародних практик, враховує специфіку малого проєктного бізнесу в КІ й високу вартість грошей (високі банківські ставки, високу облікову ставку). Запропоновані в розвідці інструменти – як-от позики під гранти, майбутні продажі чи краудфандингові кампанії, кредитування під спонсорські угоди або під відтерміновані оплати від платформ – можуть суттєво розширити фінансові можливості підприємців КІ, якщо є гарантійне покриття, цифрове адміністрування та супровід.

Запуск таких інструментів має супроводжуватися впровадженням запобіжників та інституційної інфраструктури – сервісів підтримки, фінансового консалтингу, гарантованого співфінансування, партнерства з банками і МФО, цифрової платформи подання та адміністрування заявок. Усе це дасть змогу сформувати цілісну фінансову екосистему, що стимулює розвиток креативної економіки на основі інновацій, довіри й інклюзивності.



RES POL'

[Новини проєкту RES-POL](#)

[Facebook RES-POL](#)

Цю аналітичну розвідку створили за фінансової підтримки Європейського Союзу. Його зміст є відповідальністю Громадської спілки "Центр регіональний розвиток" і не обов'язково відображає позицію Європейського Союзу.