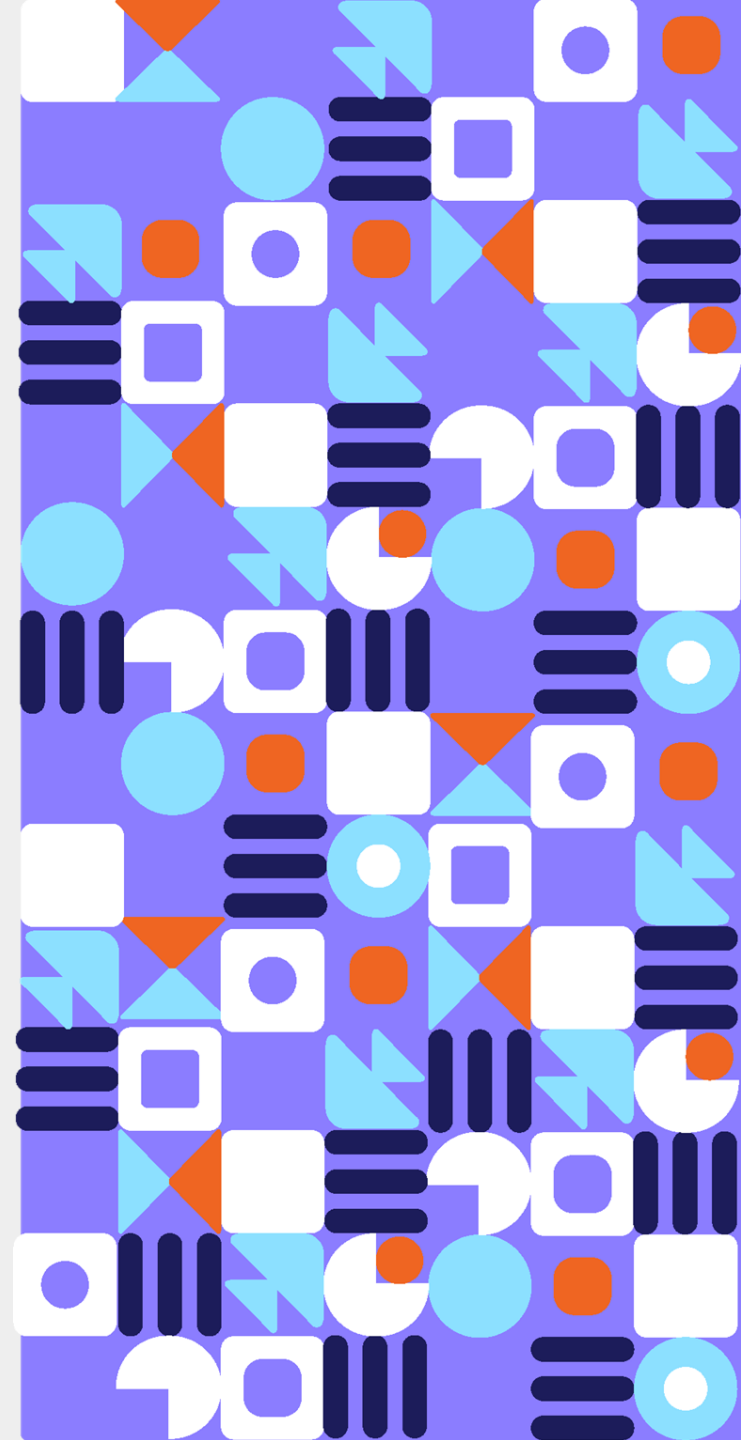


# RES POL

RAPID EXPERT  
SUPPORT FOR  
CULTURE AND  
MEDIA POLICIES  
IN UKRAINE



# Істотне питання політики «Фінансування креативних індустрій»



# Зміст

Мета та методологія дослідження

Потреба та спроможність ОКІ в залученні фінансування

Доступ ОКІ до зовнішнього фінансування:

- грантових програм урядового проєкту «єРобота»
- програм фінансування українських державних фондів
- грантових програм та проєктів за підтримки міжнародних організацій
- інвестицій
- кредитування
- краудфандингу
- ваучерної підтримки бізнесу
- фінансової підтримки спонсорів та меценатів

Істотні питання

Рекомендовані політики



## Мета дослідження

аналіз та оцінка доступу операторів креативних індустрій (ОКІ) до фінансування в умовах повномасштабної війни в Україні, формулювання обґрунтованих пропозицій щодо впровадження нових або адаптованих до специфіки ОКІ фінансових інструментів, здатних розширити їх доступ до фінансування.



# Методологія дослідження

Методологія дослідження ґрунтується на багаторівневому та міждисциплінарному підході, що поєднує аналіз потреб OKI, оцінку наявної пропозиції фінансування та вивчення кращих міжнародних практик.

## На етапі збору та аналізу первинних даних з OKI та надавачами фінансування проведено:

- онлайн-опитування та глибинні інтерв'ю;
- практикуми з розроблення політики (policy labs).

## На етапі кабінетного дослідження здійснено:

- аналіз аналітичних матеріалів за підсекторами KI (дизайн, книговидання, анімація, gamedev, CGI/VFX, музичний бізнес, креативні агенції, креативні хаби та простори);
- оцінку бар'єрів доступу до фінансування на стороні попиту (OKI) та пропозиції (надавачі фінансування);
- огляд чинних державних і донорських програм фінансування, зокрема програм урядового проєкту «єРобота», «Доступні кредити 5-7-9%»;
- аналіз нормативно-правової бази та аналітичних матеріалів щодо підтримки МСП та KI в Україні.

## У рамках вивчення міжнародного досвіду проаналізовано:

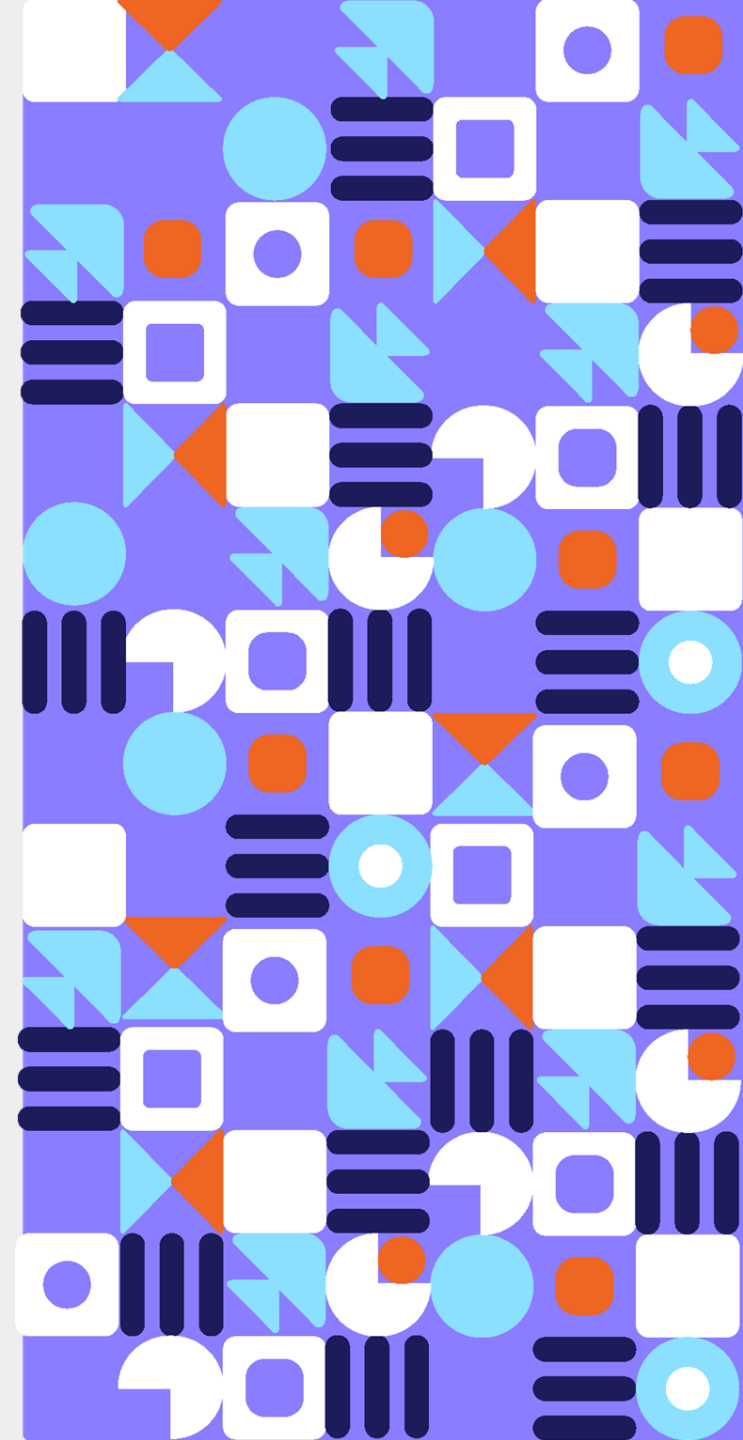
- програми Європейського інвестиційного фонду (CCS Guarantee Facility, InvestEU);
- приклади функціонування гарантійних фондів для OKI у країнах Європейського Союзу, зокрема у Франції, Іспанії, Польщі та спеціалізованих кредитних інструментів для OKI у Великобританії.

## На основі цього проведено:

- порівняльну оцінку релевантних моделей кредитування та гарантування для OKI;
- розробку сценаріїв впровадження спеціалізованих фінансових інструментів для OKI України;
- формування варіантів політик та інституційних умов для їх реалізації.



# Потреба та спроможність ОКІ в залученні фінансування



# Типологія механізмів зовнішнього фінансування КІ (1/2)

| ТИПИ ФІНАНСУВАННЯ                                                                                                                               | ІНСТРУМЕНТИ                                                                                                                                                                                                                                                                                     | НАДАВАЧІ ФІНАНСУВАННЯ                                                                                                                                                                                                                  | ВИГОДОНАБУВАЧІ                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Самофінансування (Self-financing)</b><br><i>Характеристика:</i><br><i>використання власних ресурсів організації</i>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– власні кошти;</li> <li>– реінвестування прибутку</li> </ul>                                                                                                                                                                                            | суб'єкти підприємництва                                                                                                                                                                                                                | суб'єкти підприємництва                                                                                           |
| <b>Інвестиційне фінансування/ капіталізація (Equity financing)</b><br><i>Характеристика:</i><br><i>фінансування в обмін на частку в бізнесі</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– акції (звичайні та привілейовані);</li> <li>– капітальні інвестиції;</li> <li>– венчурний капітал;</li> <li>– приватний капітал (private equity);</li> <li>– капітальний краудфандинг (equity crowdfunding)</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>– приватні інвестори;</li> <li>– інституційні інвестори;</li> <li>– бізнес-янгели;</li> <li>– венчурні фонди;</li> <li>– платформи краудфандингу</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– стартапи;</li> <li>– юридичні особи – суб'єкти підприємництва</li> </ul> |
| <b>Боргове фінансування (Debt financing)</b><br><i>Характеристика:</i> <i>фінансування з обов'язком повернути кошти й виплатити відсотки</i>    | <ul style="list-style-type: none"> <li>– кредити та позики;</li> <li>– облігації;</li> <li>– кредитні лінії;</li> <li>– лізинг;</li> <li>– факторинг;</li> <li>– краудлендинг (peer-to-peer lending);</li> <li>– краудфандинг боргових цінних паперів (debt securities crowdfunding)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– банки;</li> <li>– міжнародні фінансові інституції;</li> <li>– кредитні спілки;</li> <li>– лізингові компанії;</li> <li>– факторингові компанії;</li> <li>– платформи краудфандингу</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– фізичні особи;</li> <li>– суб'єкти підприємництва</li> </ul>             |

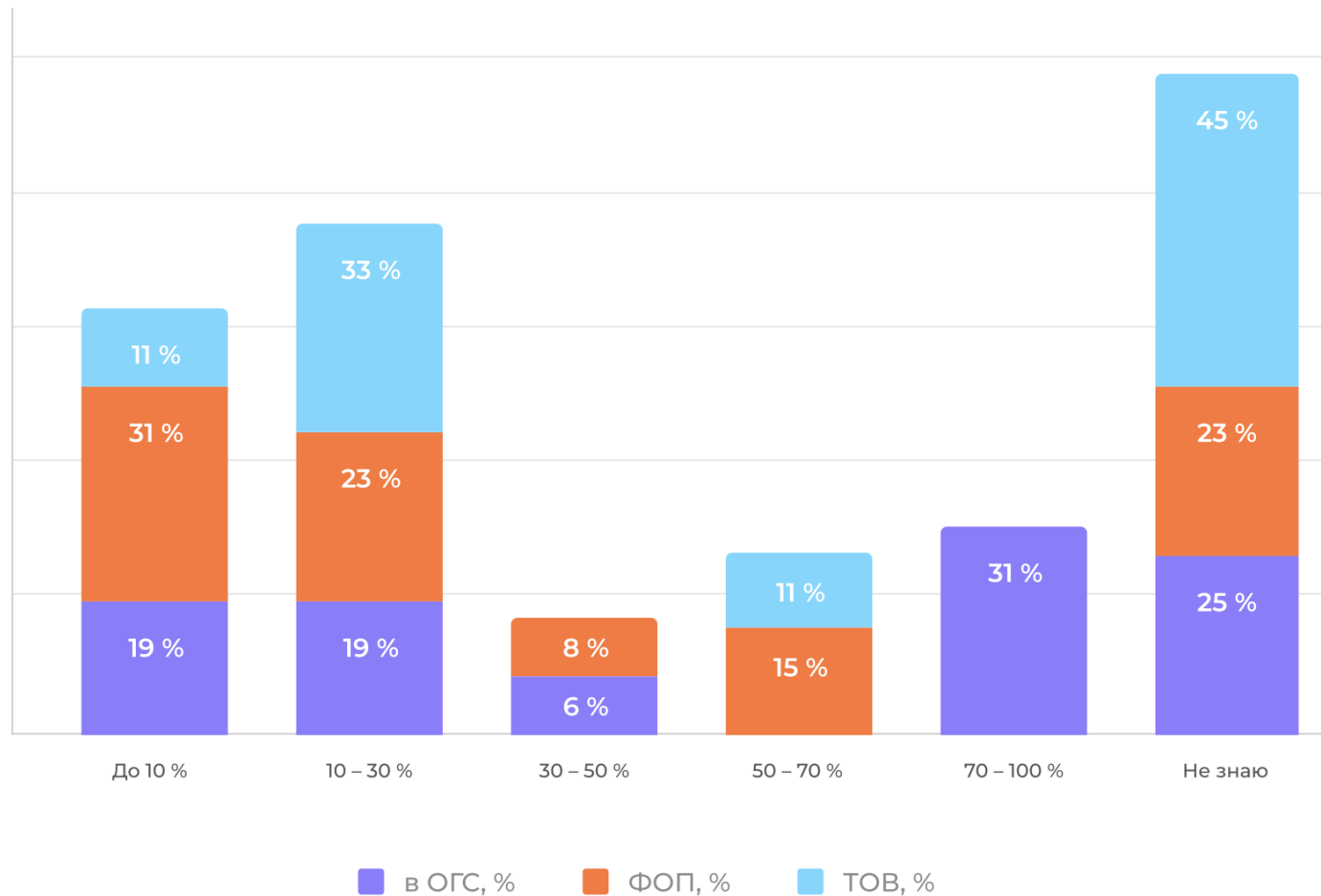


# Типологія механізмів зовнішнього фінансування КІ (2/2)

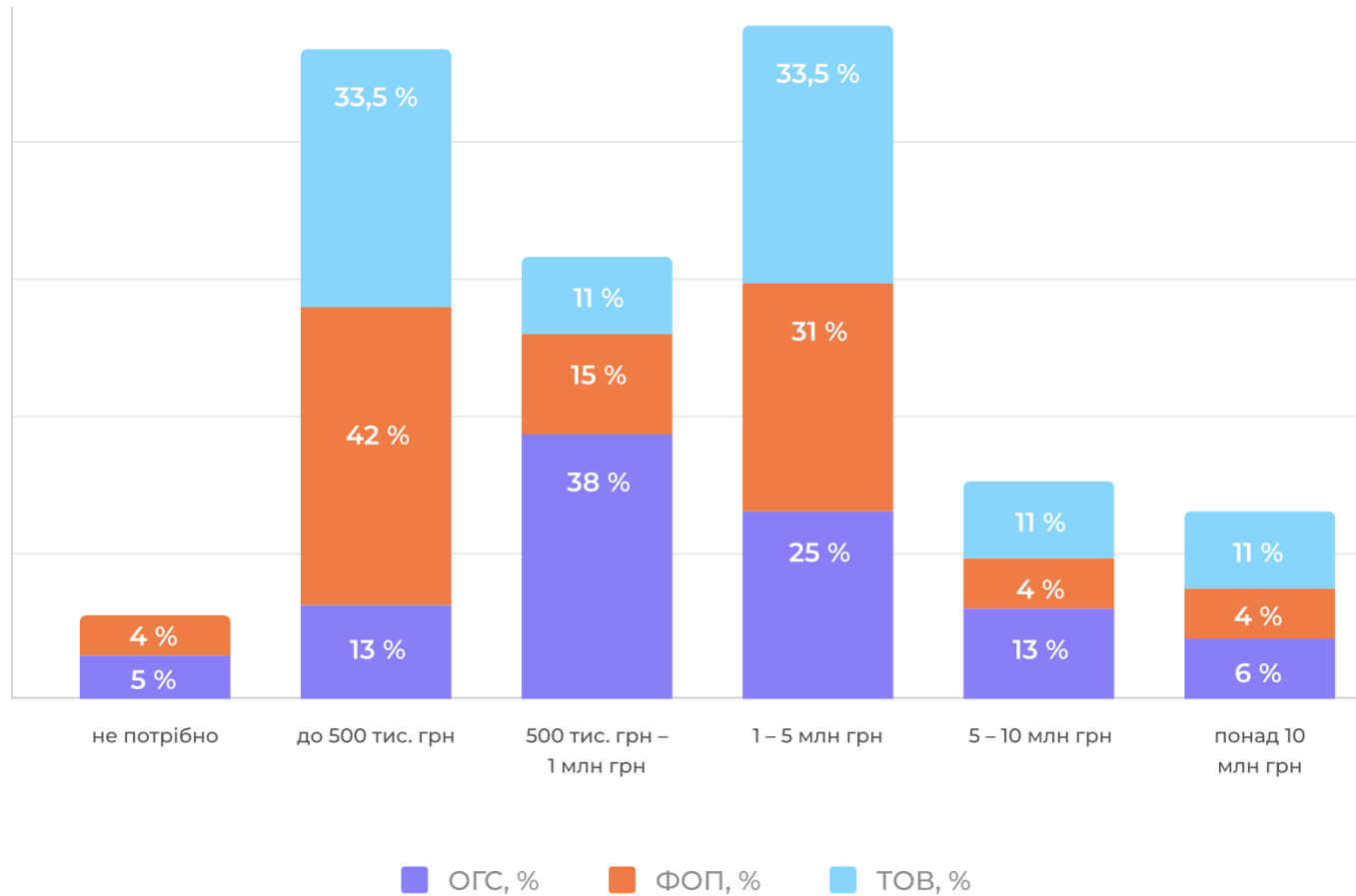
| ТИПИ ФІНАНСУВАННЯ                                                                                                  | ІНСТРУМЕНТИ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | НАДАВАЧІ ФІНАНСУВАННЯ                                                                                                                                                                                                                                                    | ВИГОДОНАБУВАЧІ                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Безповоротне фінансування</b><br><i>Характеристика:</i><br><i>фінансування без зобов'язання повернути кошти</i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– гранти від органів влади та ОМС;</li> <li>– гранти та фінансова підтримка від державних інституцій та фондів;</li> <li>– гранти від міжнародних організацій та фондів;</li> <li>– гранти від ОГС;</li> <li>– ваучери</li> </ul>                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– органи влади та ОМС;</li> <li>– державні інституції та фонди;</li> <li>– міжнародні донори;</li> <li>– ОГС</li> </ul>                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– фізичні особи;</li> <li>– суб'єкти підприємництва;</li> <li>– ОГС</li> </ul> |
| <b>Альтернативне (колективне) фінансування</b><br><i>Характеристика:</i><br><i>гнучкі механізми фінансування</i>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– донати;</li> <li>– краудфандинг на основі винагород (rewards-based crowdfunding);</li> <li>– краудфандинг на основі пожертв (donation-based crowdfunding);</li> <li>– пожертви спонсорів, благодійників, меценатів;</li> <li>– підтримка посольств та представництв МЗС іноземних держав</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– друзі та родичі;</li> <li>– платформи краудфандингу;</li> <li>– венчурні філантропи;</li> <li>– спонсори;</li> <li>– меценати;</li> <li>– благодійники;</li> <li>– посольства та представництва МЗС іноземних держав</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– фізичні особи;</li> <li>– ОГС;</li> <li>– суб'єкти підприємництва</li> </ul> |



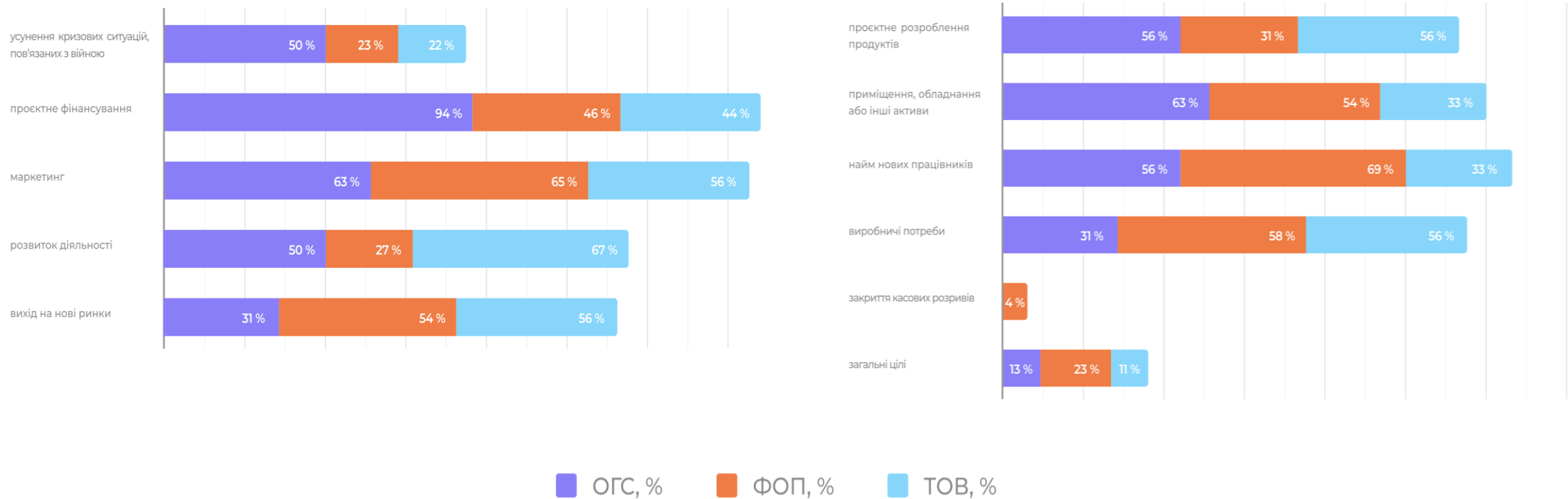
**Рисунок 1. Частка діяльності ОКІ, фінансована залученими / позиченими коштами** (розрахувала авторка дослідження за результатами онлайн-опитування)



**Рисунок 2. Запит ОКІ на зовнішнє фінансування (без прив'язування до умов)** (розрахувала авторка дослідження за результатами онлайн-опитування)



**Рисунок 3. Цілі, на які може знадобитися фінансування ОКІ**  
(розрахувала авторка дослідження за результатами онлайн-опитування)

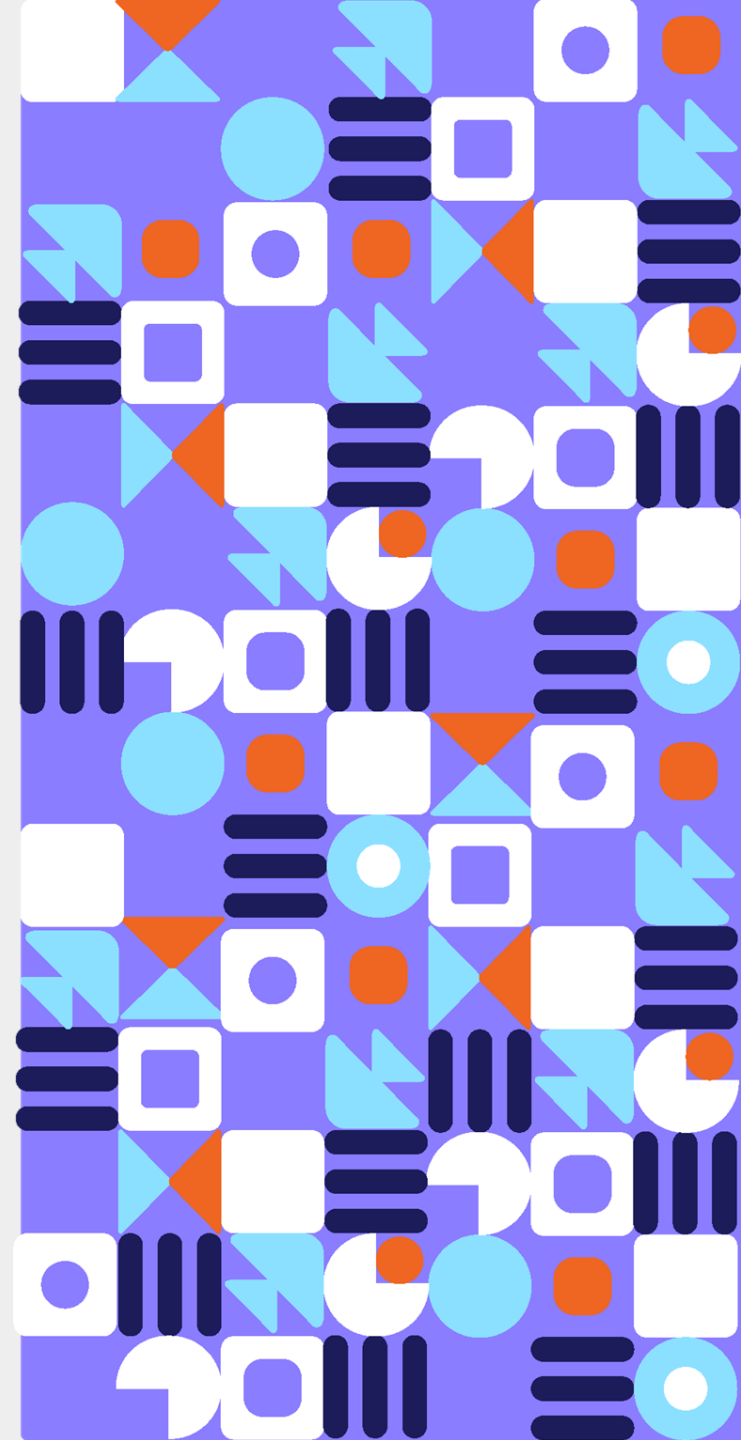


## Особливості потреб та спроможності ОКІ в залученні фінансування:

- компетентності визначають обсяги фінансування;
- широкий спектр потреб та готовності;
- структурований бізнес має переваги;
- страх переходу на вищий рівень ведення бізнесу;
- пристосуванство;
- поступове усвідомлення потреби підвищувати бізнес-культуру



# Доступ ОКІ до зовнішнього фінансування



## Інформація про гранти, отримані ОКІ в межах грантової програми «Власна справа» (1/2)

| КВЕД                                                                                 | 2022, ШТ. | НА СУМУ, ТИС. ГРН | 2023, ШТ. | НА СУМУ, ТИС. ГРН | 2024, ШТ. | НА СУМУ, ТИС. ГРН |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|
| 32.12 виробництво ювелірних і подібних виробів                                       | 2         | 500               | 2         | 500               | 2         | 500               |
| 32.13 виробництво біжутерії та подібних виробів                                      | 1         | 226               | 1         | 130               | 6         | 1325              |
| 58.11 видання книг                                                                   | 4         | 1000              | 3         | 750               | 3         | 750               |
| 59.11 виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм                        | 8         | 1827              | 15        | 3720              | 3         | 650               |
| 59.12 компонування кіно- та відеофільмів, телевізійних програм                       | 0         | 0                 | 0         | 0                 | 2         | 500               |
| 59.14 демонстрація кінофільмів                                                       | 5         | 1154              | 1         | 250               | 1         | 248               |
| 70.21 діяльність у сфері зв'язків із громадськістю                                   | 1         | 223               | 5         | 1096              | 3         | 746               |
| 71.11 діяльність у сфері архітектури                                                 | 7         | 1708              | 24        | 5439              | 18        | 4496              |
| 72.20 дослідження і експериментальні розробки у сфері суспільних і гуманітарних наук | 0         | 0                 | 1         | 250               | 3         | 745               |
| 73.11 рекламні агентства                                                             | 27        | 6635              | 62        | 14 874            | 61        | 14 574            |



## Інформація про гранти, отримані ОКІ в межах грантової програми «Власна справа» (2/2)

| КВЕД                                                                  | 2022, ШТ.   | НА СУМУ, ТИС. ГРН | 2023, ШТ.   | НА СУМУ, ТИС. ГРН | 2024, ШТ.     | НА СУМУ, ТИС. ГРН |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|---------------|-------------------|
| 73.11 рекламні агентства                                              | 27          | 6635              | 62          | 14 874            | 61            | 14 574            |
| 73.12 посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації | 0           | 0                 | 3           | 738               | 4             | 1000              |
| 74.10 спеціалізована діяльність із дизайну                            | 14          | 3369              | 33          | 7624              | 43            | 9957              |
| 74.30 надання послуг з перекладу                                      | 2           | 316               | 9           | 2147              | 8             | 2000              |
| 90.01 театральна та концертна діяльність                              | 3           | 750               | 5           | 1149              | 8             | 2138              |
| 90.02 діяльність щодо підтримання театральних і концертних заходів    | 1           | 249               | 0           | 0                 | 0             | 0                 |
| 90.03 індивідуальна мистецька діяльність                              | 7           | 1666              | 17          | 3 839             | 12            | 2 600             |
| 91.02 функціонування музеїв                                           | 2           | 400               | 1           | 150               | 1             | 250               |
| <b>РАЗОМ:</b>                                                         | <b>84</b>   | <b>20 022</b>     | <b>182</b>  | <b>42 656</b>     | <b>178</b>    | <b>42 483</b>     |
| <b>Разом наданих грантів за всіма КВЕД</b>                            | <b>2898</b> | <b>680 423</b>    | <b>9069</b> | <b>2 155 102</b>  | <b>10 614</b> | <b>2 752 773</b>  |



## Інформація про відмови в наданні грантів ОКІ в межах грантової програми «Власна справа»

| КВЕД          | 2022, ШТ.  | НА СУМУ, ТИС.<br>ГРН | 2023, ШТ.  | НА СУМУ, ТИС.<br>ГРН | 2024, ШТ.  | НА СУМУ, ТИС.<br>ГРН |
|---------------|------------|----------------------|------------|----------------------|------------|----------------------|
| 32.12         | 5          | 1248                 | 3          | 750                  | 5          | 1250                 |
| 32.13         | 5          | 1166                 | 5          | 871                  | 7          | 1494                 |
| 32.20         | 0          | 0                    | 0          | 0                    | 3          | 650                  |
| 58.11         | 16         | 3612                 | 12         | 2900                 | 2          | 500                  |
| 58.21         | 5          | 1062                 | 1          | 250                  | 2          | 350                  |
| 59.11         | 26         | 5882                 | 16         | 3767                 | 18         | 4696                 |
| 59.12         | 2          | 300                  | 0          | 0                    | 4          | 1442                 |
| 59.14         | 4          | 991                  | 5          | 1250                 | 5          | 1150                 |
| 59.20         | 4          | 976                  | 3          | 739                  | 0          | 0                    |
| 70.21         | 3          | 750                  | 7          | 1734                 | 4          | 1000                 |
| 71.11         | 32         | 7331                 | 46         | 10 049               | 43         | 9367                 |
| 72.20         | 5          | 1246                 | 2          | 500                  | 0          | 0                    |
| 73.11         | 119        | 27 688               | 106        | 25 291               | 107        | 25 549               |
| 73.12         | 12         | 2773                 | 2          | 489                  | 4          | 950                  |
| 74.10         | 58         | 12 831               | 53         | 12 495               | 61         | 14 285               |
| 74.30         | 14         | 3274                 | 10         | 2134                 | 11         | 3150                 |
| 90.01         | 7          | 1730                 | 9          | 2209                 | 6          | 1105                 |
| 90.02         | 7          | 1600                 | 2          | 500                  | 0          | 0                    |
| 90.03         | 57         | 12 089               | 49         | 9731                 | 38         | 6936                 |
| 90.04         | 0          | 0                    | 1          | 220                  | 0          | 0                    |
| 91.02         | 3          | 748                  | 2          | 298                  | 1          | 250                  |
| <b>РАЗОМ:</b> | <b>384</b> | <b>87 297</b>        | <b>334</b> | <b>76 177</b>        | <b>321</b> | <b>74 124</b>        |



## Виявлені бар'єри / перешкоди в отриманні грантів «єРобота»:

- недовіра до держави / можливості залучати державне фінансування у формі грантів;
- незрозумілість / дискусійність назви програми «Переробне підприємство» для підприємців з креативних індустрій;
- умова 50 % співфінансування у програмі «Переробне підприємство»;
- умова створити робочі місця;
- заборгованість заявників як підстава відмови у гранті;
- обмеження щодо бенефіціарів підприємства-заявника



# Програми фінансування українських державних фондів

**Рисунок 4. Видатки державного бюджету на здійснення УКФ заходів із підтримки проєктів, млн грн**



Примітка: відповідно до постанов Кабінету Міністрів України від 10 березня 2022 р. № 245 та від 01 квітня 2022 р. № 401 «Про спрямування коштів до резервного фонду державного бюджету» у 2022 році перерозподілено 596,3 млн грн на військові й гуманітарні потреби, тобто 84,4 % усіх коштів, виділених на забезпечення функціонування УКФ.



## Особливості грантової підтримки УКФ:

- грантування УКФ без довгострокового бачення розвитку продукту викликає більшу зацікавленість в ОГС, ніж у підприємців КІ, що зменшує економічний та соціальний вплив;
- недовіра до отримання фінансування від УКФ;
- розміри грантів недостатні для успішної реалізації проєкту;
- виплата гранту траншами і з затримками призводить до фінансових розривів;
- стислі терміни реалізації проєкту;
- забюрократизованість та складність процедур, зокрема звітування;
- неможливість фінансувати витрати до надходження грантових коштів;
- не фінансуються важливі статті витрат, наприклад оплата нематеріальних активів (ліцензійного програмного забезпечення);
- занижені ліміти в окремих статтях витрат;
- заплутані інструкції, слабка підтримка програмних менеджерів
- розбіжності у висновках експертів



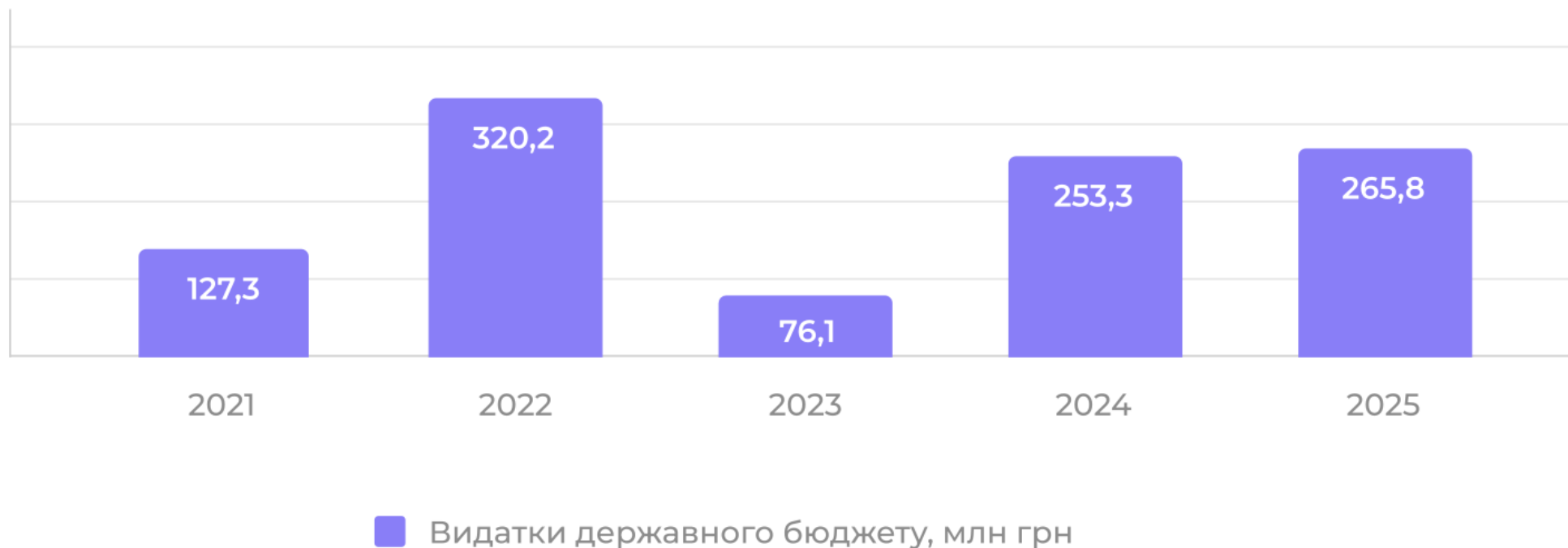
## Рисунок 5. Державна підтримка кінематографії в Україні



Джерело: Закон України «Про державний бюджет» за відповідний рік; у 2024–2025 роках державна підтримка кінематографії передбачає й документування воєнних злочинів.



**Рисунок 6. Видатки державного бюджету на підтримку УІК книговидавничої справи та популяризацію української літератури у світі, млн грн**



Примітка: відповідно до вже згаданих постанов Кабінету Міністрів України від 10 березня 2022 р. № 245 та від 01 квітня 2022 р. № 401, до резервного фонду державного бюджету у 2022 році спрямовано 315,2 млн грн, тобто 94 % коштів, виділених на забезпечення діяльності УІК, підтримку книговидавничої справи та популяризацію української літератури у світі.



## Обсяги фінансування основних програм УІК



Програма підтримки  
перекладів:

**23,7 млн грн**



Мистецькі конкурси з  
видання книжок:

**33 млн грн**



Мистецькі конкурси з  
промоції читання:

**7,5 млн грн**

# Особливості доступу програм фінансування українських державних фондів для OKI:

- недовіра та страх до державних фондів;
- важливість державних фондів;
- недостатня сервісність;
- недостатнє фінансування;
- неадаптовані умови;
- випадання підсекторів;
- перевага досвідченим



# Грантові програми та проєкти за підтримки міжнародних організацій

Участь українських організацій в європейських проєктах співпраці у 2022–2024 роках («Креативна Європа»):

| РЕЗУЛЬТАТИ                                    | У 2022 Р.                               | У 2023 Р.                                | У 2024 Р.                                   |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------|
| подано всіх заявок                            | 682                                     | 831                                      | 963                                         |
| з них від українських організацій             | 50<br>(43 партнери,<br>7 координаторів) | 99<br>(90 партнерів,<br>9 координаторів) | 172<br>(161 партнер та<br>11 координаторів) |
| Підтримано українських організацій / проєктів | 15/13                                   | 17/16                                    | 20/16                                       |
| сума фінансування, євро                       | 718 959                                 | 809 985                                  | 1 022 821                                   |



## Особливості доступу грантових програм та проєктів за підтримки міжнародних організацій для ОКІ:

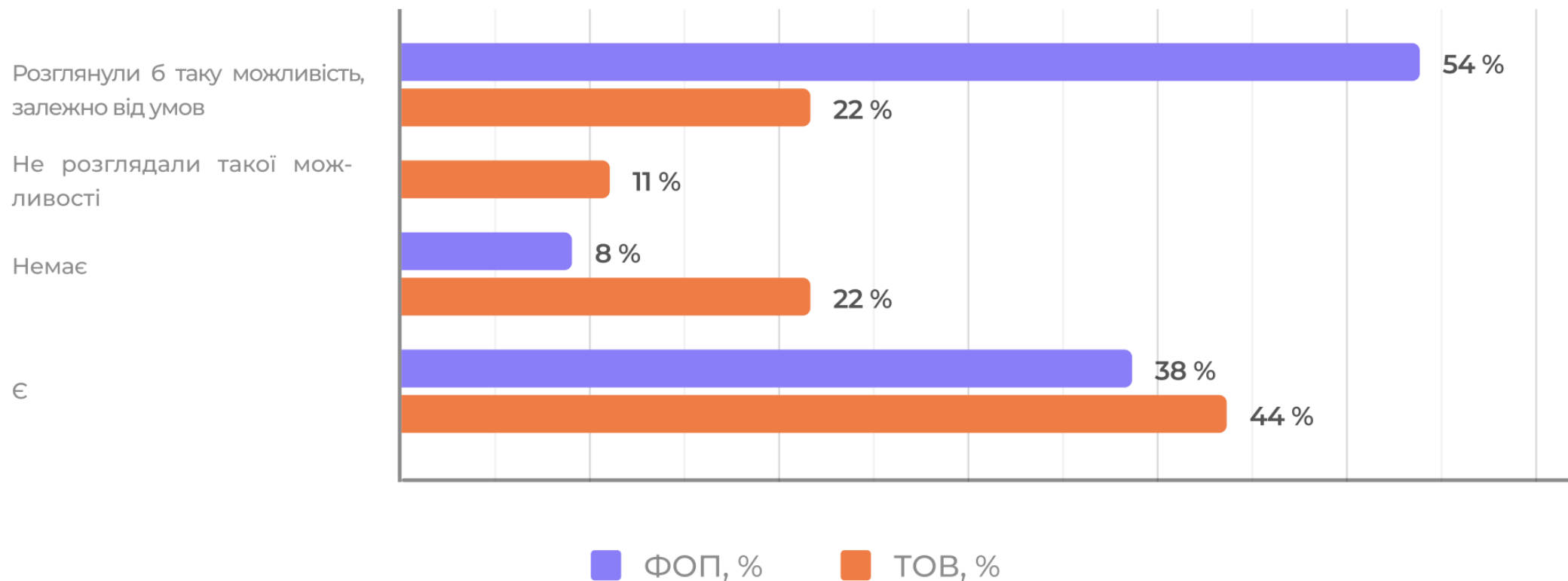
- важливість грантів від міжнародних організацій;
- грантова залежність;
- гранти для зростання;
- (не)доступність грантів;
- неузгодженість вимог та розміру, невідкаліброваність програм;
- брак грантів для фінансування розвиткових потреб підприємців КІ;
- брак грантових програм, орієнтованих на КІ;
- проблема співфінансування;
- зменшення та закриття програм;
- незручні особливості програм;
- забюрократизованість та складність процедур у грантових програмах окремих донорів;
- підлаштування проєктів ОКІ під місії й цілі, наскрізні пріоритети міжнародних організацій-донорів.



# Інвестиції

## Рисунок 7. Потреба ОКІ в залученні інвестицій

(розрахувала авторка дослідження за результатами онлайн-опитування)



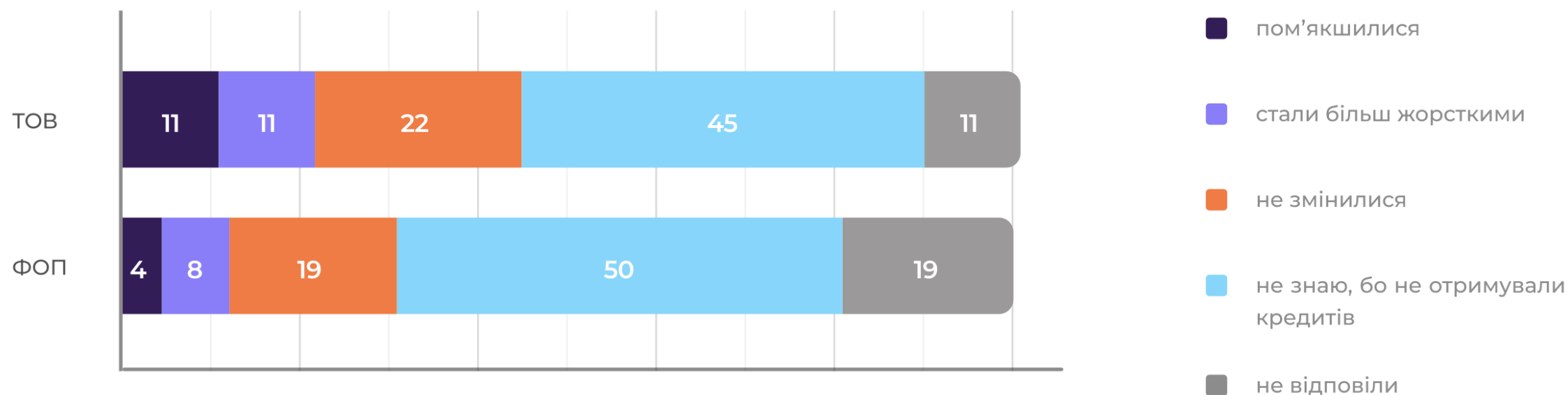
## Особливості залучення інвестицій OKI:

- хибне трактування OKI інвестицій;
- низька довіра креативних підприємців до інвесторів;
- брак у підприємців KI інвестиційних компетентностей та знань;
- брак в інвесторів розуміння надійності й перспектив вкладень у сферу KI;
- слабка привабливість бізнесу KI для інвесторів;
- відсутність достатньо розвинених платформ для зустрічі сторін інвестиційного процесу, потенційних партнерів;
- існування порівняно високого запиту OKI на інвестування, який не конвертується в попит;
- значний потенціал зростання та масштабування бізнесів OKI як обов'язкова умова привабливості для інвесторів



# Кредитування

**Рисунок 8. Умови отримання кредиту для підприємницької діяльності**  
(розрахувала авторка дослідження за результатами онлайн-опитування)



## Особливості доступу підприємців КІ до кредитування:

- низька готовність ОКІ до залучення кредитів через їх високу вартість та непривабливість;
- малодоступність державних програм кредитування для ОКІ, зокрема програми «Доступні кредити 5–7–9 %» (з державними гарантіями для банків-учасників);
- системність та видимість бізнесу як визначальний чинник доступу ОКІ до кредитів;
- потреба у створенні гарантійних програм або механізму страхування кредитів для КІ, наданні кредитів під інші види застави, розробленні спеціалізованих фінансових інструментів, які враховують особливості ОКІ;
- існування ринку неформального кредитування.



# 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.<br>Поширена практика роботи через кількох ФОПів без зведеного управлінського обліку | Немає підстав для кредитного аналізу                                  |
| Забезпечення (застанова)               | 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.<br>Неформальна кредитна історія (позики у знайомих готівкою)                                            | Відсутність кредитного рейтингу – труднощі з погодженням              |
| Репутація / довіра / зрозумілий бізнес | Легко пояснити модель, відома репутація, упізнаваний 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 |



# Приклади цільових позик, релевантних для підприємців КІ в Україні

| КАТЕГОРІЯ ПОТРЕБИ                        | ПРИКЛАДИ ЦІЛЬОВОГО ВИКОРИСТАННЯ ПОЗИКИ                                                                |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інвестиції в розвиток                    | Купівля обладнання<br>Впровадження CRM/ERP<br>Вихід на нові ринки<br>Розширення каналів збуту         |
| Розроблення та запуск нових продуктів    | Розроблення нового продукту<br>Запуск продукту<br>Масштабування успішних продуктів                    |
| Покриття касових розривів                | Під реалізацію грантових проєктів<br>Під відтерміновані оплати від маркетплейсів (Amazon, Etsy тощо)  |
| Фінансування проєктів з елементом гранту | Забезпечення співфінансування до гранту<br>Компенсування витрат, не покритих грантом (УКФ, КЄ тощо)   |
| Авансування майбутніх продажів           | Під майбутні накладки книжок, колекції одягу тощо<br>Вистави, тури, перевидання                       |
| Маркетингове посилення                   | Просування продуктів, створених за гранти<br>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                                                                  |



# Спеціалізовані кредитні інструменти для ОКІ в Україні (1/2)

| НАЗВА ФІНІНСТРУМЕНТУ                                                | ЩО ЦЕ?                                                                                                                                                                                 | ЧОМУ ЦЕ ПОТРІБНО?                                                                                                                                                                    | ЯК ПРАЦЮЄ?                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Грантовий міст (Bridge Financing for Grants)</b>                 | 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.<br><br>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. Позику може бути забезпечена будь-якими активами або майбутніми доходами компанії |
| <b>Позики під майбутні інвестиції (Bridge to Investment Loans)</b>  | Позику, надавану 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                                                           |
| <b>Фонд гарантій для кредитів ОКІ</b>                               | 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                                |
| <b>Мікрофінансування під майбутні продажі (Revenue-Based Loans)</b> | Позику, 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                                       | Підприємство отримує 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?                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Кредитування під заставу права вимоги за продажами на платформах (Factoring for Platform Sales Receivables)</b>  | 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.<br>Дає змогу масштабувати виробництво та збільшувати продажі | Підприємець продає товари або послуги через платформу (Amazon, Etsy, Spotify, App Store тощо).<br>Платформа перераховує доходи продавцям із затримкою (наприклад, раз на місяць).<br>Фінансова установа надає аванс під підтверджені, але ще не отримані платежі від платформи.<br>Як тільки платформа перераховує гроші підприємцю, частину коштів повертають кредитору разом із комісією |
| <b>Позика під краудфандингову кампанію (Crowdfunding Advance Loans)</b>                                             | 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                                                                                                                                                             |
| <b>Кредитування успішних проєктів на платформах колективного фінансування (Crowdfunding Campaign Success Loans)</b> | 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.<br>Зменшує ризик дефіциту коштів через непередбачені витрати.<br>Дає змогу швидше масштабувати виробництво                                          | Автор запускає кампанію на краудфандинговій платформі та збирає фінансування.<br>Отримані кошти можуть не компенсувати всіх витрат або надходити частинами.<br>Фінансова установа надає кредит під заставу майбутніх надходжень від бекерів.<br>Після отримання коштів від платформи позику повертають із відсотками                                                                       |
| <b>Оборотне фінансування під ваучери та гранти (Voucher &amp; Grant Cash Flow Loans)</b>                            | 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                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Позика під майбутні спонсорські надходження</b>                                                                  | 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                                                                                                                                                                                                                                                    |



# Краудфандинг

## Інформація про проєкти, реалізовувані в розділі «СПІЛЬНОКОШТ» на платформі «Велика Ідея» у 2022–2024 роках

| ПОКАЗНИК                                                 | ЗА ВСІМА КАТЕГОРІЯМИ | ЗА КАТЕГОРІЯМИ МУЗИКА, ЛІТЕРАТУРА, МИСТЕЦТВО, КІНО, ДИЗАЙН, ВІДЕО | У % ВІД ЗАГАЛЬНОЇ КІЛЬКОСТІ / СУМИ |
|----------------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| загальна кількість проєктів                              | 92                   | 29                                                                | 31,5                               |
| загальна сума бюджетів проєктів                          | 46 295 959           | 8 967 020                                                         | 19,4                               |
| кількість успішних проєктів                              | 67                   | 23                                                                | 34,3                               |
| сума зібраних коштів успішними проєктами                 | 8 456 856            | 2 378 472                                                         | 28,1                               |
| загальна кількість внесків на проєкти, що залучили кошти | 9 135                | 2 989                                                             | 32,7                               |



# Показники краудфандингових кампаній на платформі Kickstarter

| КАТЕГОРІЯ       | ЗАПУЩЕНИХ ПРОЄКТІВ | ЗАГАЛЬНА СУМА, \$ МЛН | СУМА ВІД УСПІШНИХ КАМПАНІЙ, \$ МЛН | СУМА ВІД НЕУСПІШНИХ КАМПАНІЙ, \$ МЛН | ВІДСОТОК УСПІШНОСТІ, % |
|-----------------|--------------------|-----------------------|------------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| Загалом         | 649 718            | 8490                  | 7840                               | 631                                  | 41,97                  |
| Ігри            | 93 024             | 2620                  | 2490                               | 125,5                                | 50,69                  |
| Дизайн          | 57 290             | 1780                  | 1660                               | 113,9                                | 43,63                  |
| Фільми та відео | 88 392             | 592,58                | 503,14                             | 89,06                                | 38,26                  |
| Музика          | 70 936             | 301,23                | 277,49                             | 23,42                                | 50,47                  |
| Книговидання    | 68 444             | 385,14                | 355,79                             | 28,55                                | 38,89                  |
| Мода            | 40 986             | 257,03                | 226,49                             | 30,08                                | 31,36                  |
| Мистецтво       | 54 624             | 223,99                | 204,99                             | 18,53                                | 49,02                  |
| Комікси         | 30 046             | 284,86                | 273,91                             | 10,27                                | 67,63%                 |
| Крафти          | 14 692             | 30,80                 | 26,23                              | 4,48                                 | 27,43                  |



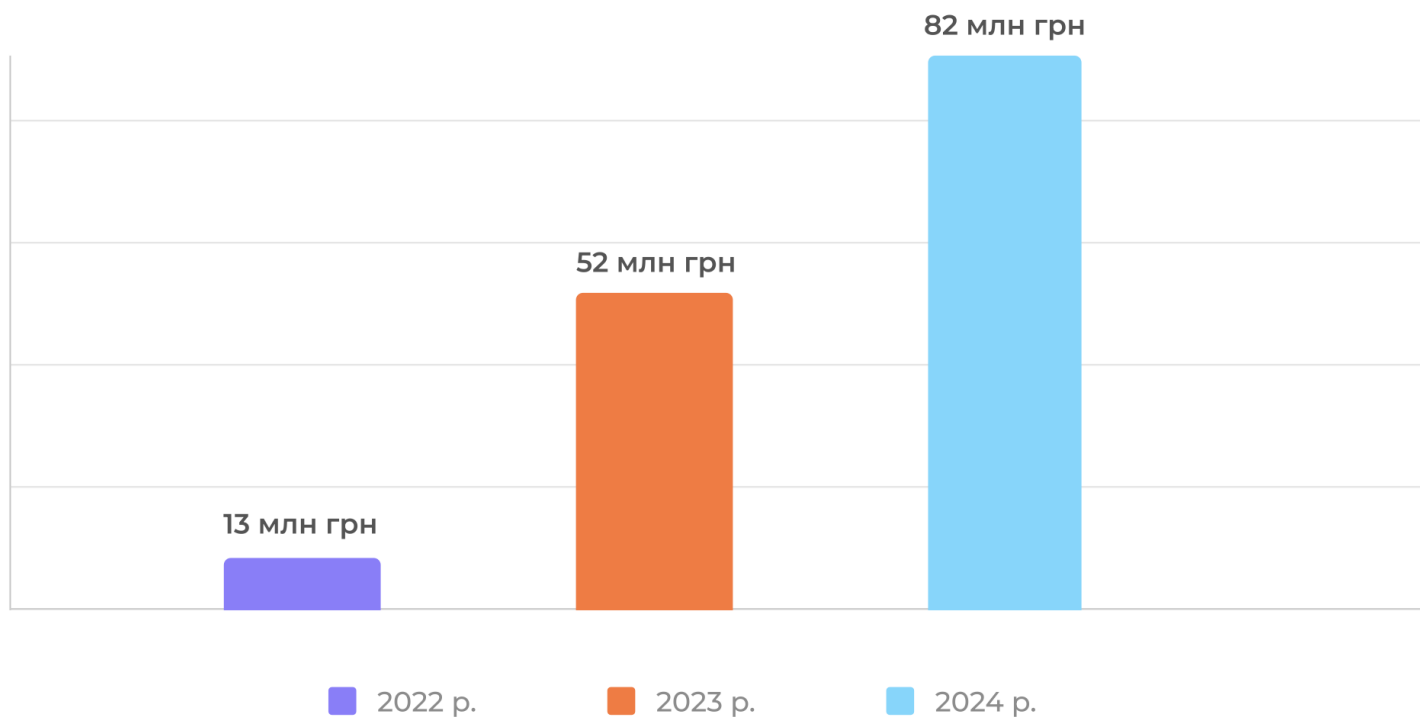
## Особливості доступу краудфандингу для ОКІ:

- обмежена доцільність краудфандингу;
- високі витрати ресурсів;
- потреба мати посівне фінансування;
- переваги певних типів краудфандингу;
- сповільнений розвиток складніших форм краудфандингу через нерозвиненість екосистеми



# Ваучерна підтримка бізнесу

Рисунок 9. Фінансування ваучерних програм з бюджету Львівської громади



## Особливості доступу ОКІ до ваучерної підтримки бізнесу:

- Мала кількість ваучерних програм;
- Брак ваучерних програм для розв'язання розвиткових проблем підприємців КІ



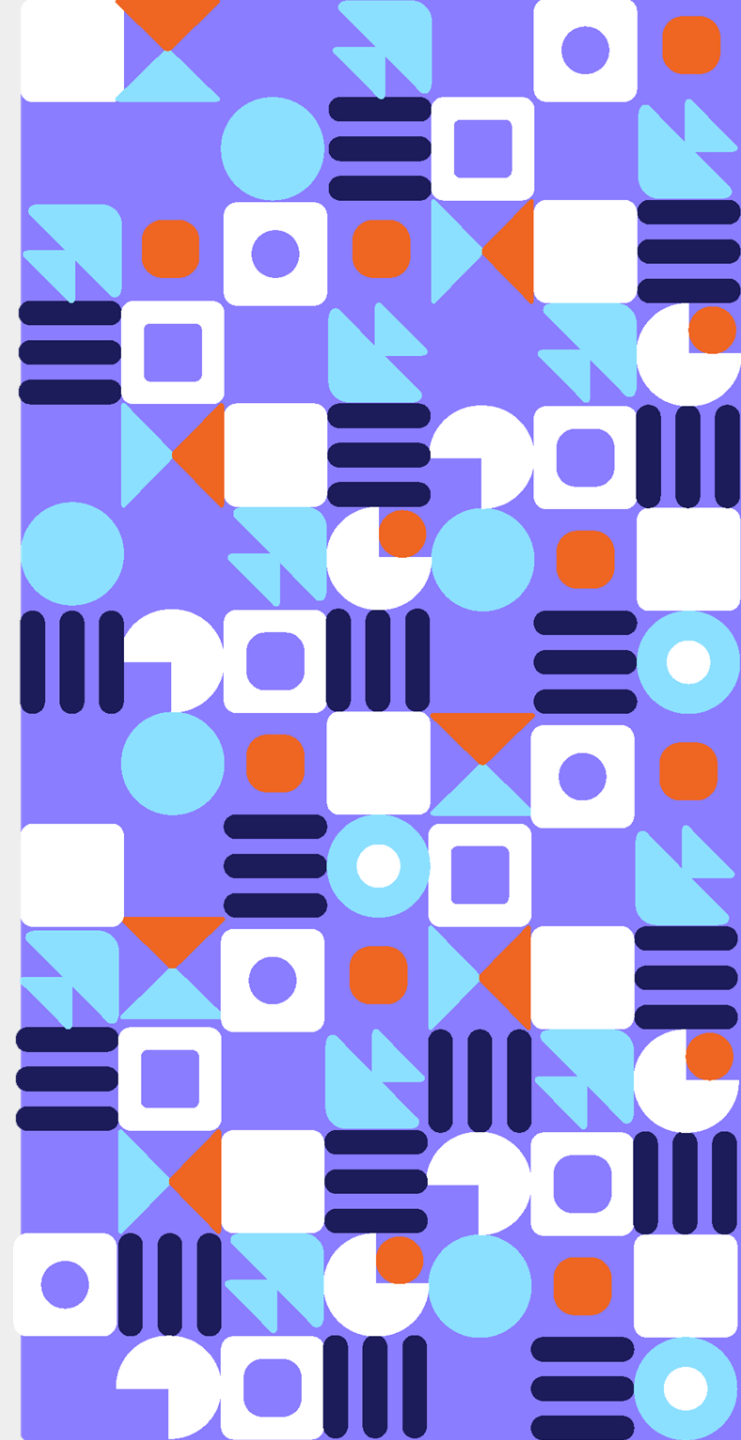
# Фінансова підтримка спонсорів та меценатів

## Особливості фінансової підтримки спонсорів та меценатів OKI:

- Важливість особистих контактів;
- Різна мотивація надавачів фінансування;
- Рання стадія розвитку меценатства



# Істотні питання



## Істотні питання (1/3)

**1. Низька спроможність ОКІ** до залучення зовнішнього фінансування через недостатній рівень їхніх компетенцій щодо ведення бізнесу (переговорних, юридичних, фінансових та ін.).

**2. Невидимість ОКІ для держави** та надавачів фінансування через їх молекулярність, відсутність консолідованої діяльності / звітності, низький рівень культури ведення бізнесу.

**3. Обмежений доступ до фінансування** для підприємців-початківців, які найбільше його потребують, але поки не привабливі для надавачів фінансування.

**4. Відсутність «довгих» та «великих»** (у гривневому еквіваленті від 10 тис. дол. для мікро- і малих бізнесів, від 150 тис. дол. – для середніх) **грошей**, що стримує масштабування діяльності ОКІ.

**5. Слабкі**, недостатньо добре налагоджені канали комунікації надавачів фінансування.

**6. Неефективне фінансування проєктів** ОКІ державними інституціями у сфері культури та креативних індустрій.

**7. Невідкаліброваність грантових програм**, неузгодженість їхніх вимог та розміру.



## Істотні питання (2/3)

**8. Недостатність програм,** орієнтованих на креативні індустрії, що зумовлює високу конкуренцію не лише між OKI, але й між ними та підприємцями з традиційних секторів економіки.

**9. Надмірна бюрократизованість** грантових програм окремих донорів.

**10. Високий запит OKI на інвестування,** який не трансформується в попит.

**11. Схеми й критерії відбору** для надання фінансування традиційними надавачами (наприклад, наявність фізичних активів для застави) часто не релевантні для креативних індустрій, що створює бар'єри та перешкоди для залучення коштів.

**12. Обмежена доступність кредитів для OKI,** зокрема за програмою «Доступні кредити 5–7–9 %», через консерватизм банків, які не розуміють специфіки креативних індустрій.

**13. Нерозвинена практика кредитування OKI** під інші види застави, крім майна: прав інтелектуальної власності, конвертованої позики, майбутніх продажів, частки від бізнесу на умовах ведення спільної діяльності, надходжень за договором тощо.

**14. Відсутність механізму** здійснення офіційної / легальної приватної позики в родичів, знайомих попри те, що її часто використовують OKI.



## Істотні питання (3/3)

**15. Ваучерні програми підтримки бізнесу** потребують розширення і в регіональному вимірі, і за цільовим використанням.

**16. Обмежені можливості** використання потенціалу краудфандингу через високу ресурсозатратність кампаній, недоступність складніших видів краудфандингу через неповноцінне регулювання цієї сфери, відсутність операторів екосистеми та брак знань в ОКІ про такі види краудфандингу.

**17. Відсутність сталих партнерських відносин** між ОКІ та меценатами, благодійниками, спонсорами.

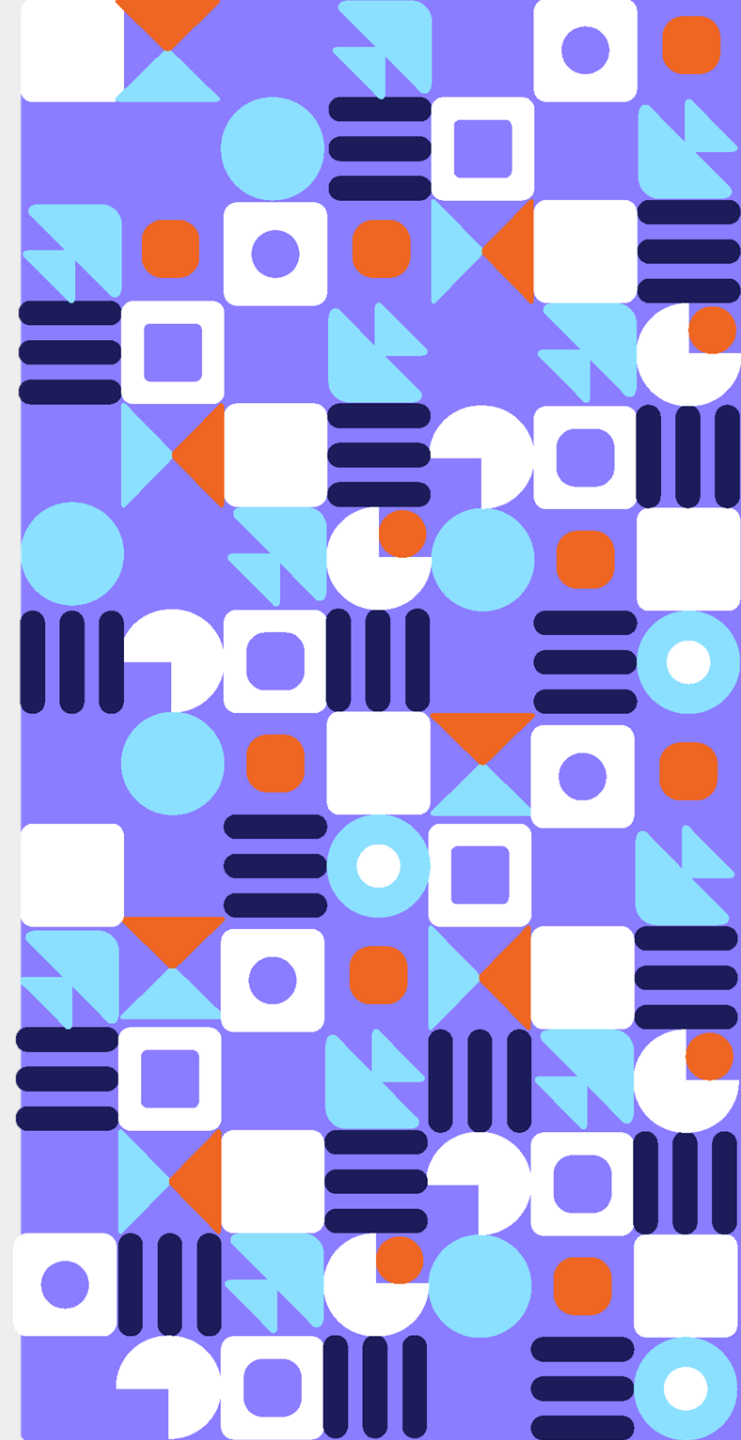
**18. Недостатня розвиненість екосистеми підтримки** (брак майданчиків та посередників) ускладнює доступ ОКІ до фінансування, а отже, розкриття їхнього економічного потенціалу.



# ВИБІР ПОЛІТИКИ

| ІСТОТНЕ ПИТАННЯ ПОЛІТИКИ | ВАРІАНТИ ПОЛІТИК<br>НАБОРИ ІНСТРУМЕНТІВ | ПЕРЕВАГИ | НЕДОЛІКИ | КРИТЕРІЇ<br>ВИБОРУ | РЕКОМЕНДОВАНА<br>ПОЛІТИКА |
|--------------------------|-----------------------------------------|----------|----------|--------------------|---------------------------|
|                          | Політика 1.                             |          |          |                    |                           |
|                          | Політика 2.                             |          |          |                    | РЕЗУЛЬТАТИ                |
|                          | Політика 3.                             |          |          |                    | ВПЛИВ                     |

# Рекомендовані політики



# Порівняльна оцінка політик у відповідь на істотне питання

## «Низька спроможність ОКІ для залучення зовнішнього фінансування»

| Критерій                                   | Політика 1<br>«Освітні програми та підтримка спільнот ОКІ»                                                                                                                                                             | Політика 2 «Консалтинг для ОКІ»                            | Політика 3 «Інституційний розвиток та партнерства ОКІ»                               |
|--------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Лідерство та підтримка                     | Університети, хаби можуть бути провайдерами; потребує згоди ЗВО                                                                                                                                                        | Потребує консультантів і посередників, ризику якості       | Висока готовність серед донорів, хабів, партнерів; розвиває сталі інституції         |
| Час на впровадження і горизонт впливу      | Початковий ефект – через 1+ рік, але тривалий вплив                                                                                                                                                                    | Швидкий ефект, але короткостроковий                        | Помірно швидкий старт, стійкий довгостроковий ефект                                  |
| Складність та спроможність до впровадження | Висока (потрібні зміни в програмах ЗВО, стандартах)                                                                                                                                                                    | Менша складність, але потребує організації логістики       | Середня складність, можлива реалізація через наявні програми та інституції           |
| Вартість впровадження                      | Відносно недорого в разі масштабування                                                                                                                                                                                 | Висока (особливо за індивідуального підходу)               | Висока, але зі стійким інституційним ефектом і можливістю залучити донорські кошти   |
| Ефект від впровадження                     | Системне зростання знань, але повільна зміна поведінки                                                                                                                                                                 | Швидка допомога, інколи без тривалого ефекту               | Підвищення організаційної спроможності, довіри інвесторів, сталість                  |
| Масштабованість                            | Висока через освітні мережі, але глибина впливу на одну організацію – обмежена.                                                                                                                                        | Обмежена – залежить від кількості консультантів та ресурсу | Висока – можна залучати хаби, партнерства, платформи, охоплює різні підсектори КІ    |
| Ризики / Перепони                          | Довгий цикл впровадження; неврахування специфіки бізнес-моделей ОКІ у групових форматах; високий ризик «просвітництва заради просвітництва», якщо немає практичного застосування знань (немає зв'язку з фінансуванням) | Високий ризик низької якості / обмеженого охоплення        | Ризики залежності від грантів, потреба в належному відборі, складність оцінки ефекту |
| <b>Висновок</b>                            | <b>Гнучка та корисна, але добра як стратегічне доповнення</b>                                                                                                                                                          | <b>Доречна як тактичне рішення</b>                         | <b>Найкращий вибір для системного посилення фінансової спроможності ОКІ</b>          |



# Порівняльна оцінка політик у відповідь на істотне питання

## «Відсутність довгих та великих грошей»

| Критерій                                   | Політика 1 «Створення нових інструментів залучення фінансування для ОКІ»                                             | Політика 2 «Адаптація регулювання під специфіку КІ і визначення їх стратегічним сектором економіки з відповідними програмами підтримки» | Політика 3 «Створення гарантійних програм та фондів часткового гарантування кредитів»                                                      |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лідерство та підтримка                     | Потребує коаліції нових гравців (венчур, платформи), підтримка потрібна, але не очевидна                             | Сильна підтримка в секторі, потребує політичної волі                                                                                    | Висока підтримка серед ОКІ; якщо зменшуються ризики, зростає зацікавлення банків                                                           |
| Час впровадження і горизонт впливу         | Повільний старт, довгий горизонт                                                                                     | Тривале впровадження                                                                                                                    | Перші результати можливі за 12–18 міс. за належної підготовки; стійкий ефект                                                               |
| Складність та спроможність до впровадження | Висока складність, потреба в регуляторних змінах                                                                     | Висока складність, політична підтримка критично важлива                                                                                 | Висока операційна складність, можливість використання досвіду ЄС                                                                           |
| Вартість впровадження                      | Дуже висока; потребує кількох джерел фінансування                                                                    | Висока, залежить від бюджетів і політичних рішень                                                                                       | Відносна висока, але з чітким мультиплікаційним ефектом                                                                                    |
| Ефект від впровадження                     | Високий, але тривалий                                                                                                | Високий системний, але відкладений у часі                                                                                               | Високий і практичний: знижує бар'єри для залучення капіталу                                                                                |
| Масштабованість                            | Можлива, але залежить від ринку                                                                                      | Сильна масштабованість за інституційної підтримки                                                                                       | Висока, можлива на національному та регіональному рівнях; легко інтегрується у створені ініціативи                                         |
| Ризики / Перепони                          | Регуляторні, низька фінансова грамотність ОКІ                                                                        | Залежність від політики, ризик декларативності без фінансових інструментів                                                              | Потреба у фінансуванні фонду, навчанні банків, технічному адмініструванні. Корупційні ризики під час визначення критеріїв надання гарантій |
| <b>Висновок</b>                            | <b>Цінна стратегічно, але не дає системного масштабного ефекту в короткі строки; добра як доповнення до гарантій</b> | <b>Необхідна як рамка, але не розв'язує проблеми напряду; стратегічно важлива, але не дає швидких рішень</b>                            | <b>Оптимальний варіант для запуску в середньостроковій перспективі</b>                                                                     |



# Порівняльна оцінка політик у відповідь на істотне питання

## «Недостатня розвиненість екосистеми підтримки»

| Критерій                                   | Політика 1 «Створення мережі ЦПКІ»                                                                                             | Політика 2 «Посилення потенціалу наявних організацій як агентів розвитку ОКІ»                                | Політика 3 «Створення інфраструктури підтримки ОКІ через муніципальні ініціативи»                                                                                           |
|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Лідерство й підтримка                      | Високий потенціал партнерства держави, донорів, хабів;<br><br>можливість для МКСК сформувати власну мережу розвитку в регіонах | Локальні організації можуть стати агентами змін, але не завжди мають ресурс                                  | Від громади залежить ініціатива; спроможність сильно варіюється                                                                                                             |
| Час і горизонт впливу                      | Перші результати за 6–12 міс., довгостроковий вплив через сталі центри                                                         | Швидко можна запустити навчальні програми, але менше інституційного ефекту                                   | “Пілоты” можливі швидко, але масштабування повільне                                                                                                                         |
| Складність та спроможність до впровадження | Середня, якщо використано наявну інфраструктуру                                                                                | Низька, але ефективність залежить від координації                                                            | Висока через різний рівень готовності громад                                                                                                                                |
| Вартість впровадження                      | Висока на старті, але оптимізується через партнерства та ваучери                                                               | Невисока, але потребує сталого фінансування / інституціоналізації                                            | Висока на рівні громад + потрібні стимули згори (субвенції)                                                                                                                 |
| Ефект впровадження                         | Системне розбудування екосистеми в регіонах, доступ до сервісів у всій країні                                                  | Підвищення спроможності гравців, але без нової інфраструктури                                                | Розвиток креативної економіки на місцевому рівні                                                                                                                            |
| Масштабованість                            | Висока: єдиний бренд, формат, співфінансування                                                                                 | Обмежена через нерівномірність розвитку організацій, залежить від мотивації та спроможності наявних структур | Регіональна, залежить від зацікавленості муніципалітетів і локального контексту                                                                                             |
| Ризики / перепони                          | Ризик недостатнього фінансування після старту, потреба в координації                                                           | Формальне проведення програм без зміни якості підтримки, слабкий контроль якості                             | Нерівність, низька якість сервісів, відсутність кадрів; ризик «мертвих» центрів: без підтримки ззовні та контролю – можливе створення формальних, але неефективних структур |
| <b>Висновок</b>                            | <b>Новий системний суб'єкт із сервісною інфраструктурою</b>                                                                    | <b>Точкове підсилення активних, але обмежених гравців</b>                                                    | <b>Варіативний, неструктурований вплив</b>                                                                                                                                  |



# Переваги інтеграції рекомендованих політик

| КОМПОНЕНТ              | ДОПОВНЮЄ                                  | ЕФЕКТ                                                                                                                                                        |
|------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Інституційний розвиток | ЦПКІ + Гарантії                           | Підвищує якість і структурованість проєктів ОКІ, готує їх до залучення фінансування, формує основу для подальшої підтримки в ЦПКІ або гарантійних механізмах |
| Гарантійний фонд       | Інституційний розвиток + ЦПКІ             | Дає доступ до довгострокового фінансування за умови інституційної та фінансової підготовки заявника; інтегрується з ЦПКІ через цифрову платформу             |
| ЦПКІ                   | Гарантійний фонд + Інституційний розвиток | Забезпечує фронт-офісну підтримку: консультації, менторство, адміністрування ваучерів, доступ до цифрової платформи, супровід заявок                         |



# Дякуємо!



Підготовлено у рамках проєкту RES-POL (Rapid Expert Support for Culture and Media Policies in Ukraine), що здійснює ГС «Центр “Регіональний розвиток”» Агенції економічного розвитку за фінансової підтримки Європейського Союзу

Київ, 2025

