

ФОНД ГАРАНТУВАННЯ КРЕДИТІВ ДЛЯ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ

Аналітична розвідка

2025

DOI 10.70719/respol.2025.34



Зміст

Цілі та методологія.....	3
Вступ.....	6
1. Фонди гарантування як інструмент підтримки доступу до фінансування: суть та механізм.....	7
2. Міжнародний досвід створення та функціонування фондів гарантування кредитів для КІ.....	14
3. Перспективні напрями запуску та інституційного впровадження фонду гарантування кредитів для КІ в Україні.....	27
Висновки.....	31

Цілі та методологія

Аналітична розвідка “Фонд гарантування кредитів 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**) та **десять істотних питань** розвитку культури (конкурентна оплата праці, ефективність державних підприємств у сфері культури, фінансування креативних індустрій, моделі фінансування культурних послуг, громади та культурна спадщина тощо). **Методологія** проєкту передбачає:

- визначення істотних питань політики у секторах (базові звіти) та підсекторах (аналітичні записки);
- аналіз десяти істотних питань розвитку культури у фокусі проєкту (базові звіти);
- напрацювання пропозицій політик (стратегічні брифи) щодо істотних питань політики секторів та десяти істотних питань розвитку культури;
- розробку секторальних стратегій та операційних програм для секторів у фокусі проєкту;
- розробку змін до кількох нормативно-правових актів та / або концепції пілотних проєктів на впровадження розроблених у проєкті політик;
- аналіз європейського досвіду планування та впровадження політик, оцінку деяких політик у сфері культури в Україні та оцінку інституційної спроможності відомств у сфері управління Міністерства культури та стратегічних комунікацій.

Проект RES-POL передбачає активне залучення заінтересованих сторін на всіх етапах розробки політики. Інформація про перебіг проєкту доступна на сторінці [RES-POL у Facebook](#).

Мета цієї аналітичної розвідки полягає у:

- представленні суті та механізму функціонування фондів гарантування як ефективного інструменту підтримки доступу до фінансування;
- узагальнення міжнародного досвіду діяльності фондів гарантування у сфері культурних і креативних індустрій;
- обґрунтуванні доцільності створення спеціалізованого Фонду гарантування кредитів для КІ в Україні;
- формуванні можливих сценаріїв запуску Фонду гарантування кредитів для КІ, його інституційного дизайну та міжсекторальної співпраці в Україні.

Методологія підготовки аналітичної розвідки передбачає:

- аналіз вторинних джерел (узагальнення висновків попередніх досліджень в межах проєкту RES-POL з доступу до фінансування для КІ, огляду наявних державних і донорських інструментів гарантування кредитів в Україні (UIF, 5-7-9% тощо), аналізу нормативно-правової бази, що регулює фінансову підтримку МСП та КІ в Україні);
- аналіз програм Європейського інвестиційного фонду (CCS GF, InvestEU) та їх реалізації через національні інститути розвитку;
- порівняльний аналіз функціонування гарантійних фондів для КІ у країнах Європейського Союзу, зокрема Франції, Іспанії, Польщі;
- розробку базових сценаріїв та рекомендацій запуску Фонду гарантування кредитів для КІ в Україні.

Фінансові потреби та бар'єри доступу до кредитування ОКІ в Україні вже докладно проаналізовані у базовому звіті [“Доступ до фінансування для креативних індустрій”](#) (2025), тому в межах цього дослідження вони не розглядаються окремо, а слугують аналітичним підґрунтям для розробки цільової фінансової інновації – фонду гарантування.

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 щиру подяку 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

В умовах трансформації української економіки, викликаній війною та потребами відбудови, КІ мають потенціал відіграти ключову роль у посиленні регіонального розвитку, зміцненні культурної ідентичності та формуванні нових підходів до зайнятості, освіти й взаємодії зі спільнотами. Водночас розвиток цього сектору стримується низкою бар'єрів – зокрема обмеженим доступом до фінансування, високими кредитними ставками, вимогами до заставного майна та відсутністю механізмів фінансового гарантування.

Наразі в Україні фактично відсутні спеціалізовані фінансові інструменти, адаптовані до потреб підприємців КІ – особливо мікро- та малих підприємств, фрілансерів, студій, майстерень, стартапів. Більшість з них не мають традиційних форм забезпечення для отримання банківських кредитів і не відповідають критеріям стандартних програм кредитування для бізнесу. Це обумовлює необхідність розробки гнучкого і доступного фінансового інструменту – **фонду гарантування кредитів для КІ**, який може стати важливою ланкою між банківським сектором і підприємцями креативної економіки.

1. Фонди гарантування як інструмент підтримки доступу до фінансування: суть та механізм

Гарантія – це фінансовий інструмент, що передбачає часткове або повне покриття збитків банку чи іншого кредитора у разі неповернення кредиту позичальником. Іншими словами, гарантія “страхує” банк від фінансових втрат і стимулює його надавати фінансування підприємствам, які інакше могли би вважатися занадто ризикованими.

Гарантії бувають двох [типів](#):

- **індивідуальні** – надаються конкретному позичальнику для забезпечення окремого кредиту або фінансування. Такі гарантії допомагають отримати кредит підприємствам на умовах, які могли б бути недоступними без додаткової підтримки;
- **портфельні** – охоплюють групу позичальників і дозволяють фінансовим установам знизити ризики по кредитних портфелях замість проведення індивідуальної оцінки. Такі гарантії спрощують адміністрування для банку та дозволяють видавати більше кредитів з однаковими умовами та є особливо корисними для мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП), що не мають достатньо активів для забезпечення кредиту.

У переважній більшості випадків гарантії покривають 50-80% тіла кредиту, а не 100%. Це дозволяє:

- залишити банку “частку відповідальності”, щоб зберегти якість відбору позичальників;
- розтягнути ресурс гарантійного фонду на більшу кількість проєктів;
- стимулювати кофінансування та супровід з боку кредитора.

Повне покриття (100% гарантія) надається винятково в специфічних випадках, коли:

- йдеться про пілотні або соціально-чутливі проєкти (післявоєнне відновлення, інклюзивний бізнес, мікропідприємництво в сільських громадах);

- банк не має досвіду роботи з певною цільовою групою позичальників, (наприклад, з креативними бізнесами), і потрібно повністю зняти з нього ризик, аби стимулювати участь;
- це тимчасова модель, яку поступово замінюють на часткову, щойно зростає довіра до позичальників і сектора.

У деяких програмах EIB та EIF для стартапів у культурному секторі у 2020-2021 роках тимчасово застосовували повну гарантію на період COVID.

Фонд гарантування кредитів – це спеціалізований механізм, через який реалізується політика гарантій. Він надає банкам зобов'язання компенсувати визначену частку збитків у разі дефолту позичальника.

Фонди гарантування є важливим інструментом стимулювання доступу до фінансування для ММСП, зокрема в тих секторах, де традиційні кредитні інституції розглядають кредитування як ризиковане або недостатньо прибуткове. Такий механізм особливо актуальний для КІ, які мають нестандартні бізнес-моделі, високий рівень інноваційності, обмежену кредитну історію та часто – відсутність традиційного заставного майна. Фонд виконує роль “фінансового буфера”, що розділяє кредитний ризик між державою / донором і банками, дозволяючи їм кредитувати ширше коло позичальників.

Наявні програми гарантійного фінансування, представлені у портфелях [Ukraine Investment Framework \(UIF\)](#) або ініціативах міжнародних фінансових організацій, зазвичай охоплюють МСП в цілому, однак не враховують специфіку креативного сектору. Тому створення цільового фонду гарантування кредитів для КІ дозволить:

- адаптувати критерії оцінки та відбору бенефіціарів до специфіки ОКІ (ІВ як актив, нестабільні грошові потоки тощо);
- зменшити упередження банків до ОКІ, пропонуючи гарантії без застави та суттєво розширивши доступ до позикового фінансування для малих і середніх креативних підприємств;
- поєднувати фінансову підтримку з технічною допомогою – консультаціями, оцінкою ризиків, навчанням для банків та бенефіціарів.

У межах UIF гарантії [надаються](#) міжнародними фінансовими організаціями (МФО), такими як ЄБРР, IFC, EIB (затверджена сума гарантій 990 млн євро), а також дер-

жавними установами України (наприклад, у межах програм “Доступні кредити 5-7-9%” або спеціальних гарантій Мінекономіки). Так, у межах програми [“Доступні кредити 5-7-9%”](#) передбачений механізм часткових державних гарантій, які надаються на портфельній основі:

- **портфельна гарантія** – це зобов’язання держави покрити до 80% суми кредиту в разі дефолту позичальника, яка надається банкам на портфельній основі;
- **умови надання:** гарантії надаються банкам-кредиторам, які відповідають вимогам, визначеним у “Порядку надання державних гарантій на портфельній основі”, затвердженому [постановою](#) Кабінету Міністрів України від 14 липня 2021 р. № 723. Зазначимо, що [постановою](#) від 30.04.2024 року щодо вдосконалення фінансової підтримки українського бізнесу Кабінет Міністрів України вніс зміни для підвищення ефективності державних гарантій на портфельній основі, подовживши термін їх дії до 5-10 років;
- **процедура:** банки подають заявки до уповноваженого органу для отримання ліміту гарантій. Після затвердження ліміту банк може видавати кредити ММСП, які відповідають критеріям програми, з урахуванням гарантійного покриття.

Таблиця 1. Обсяги надання у 2024 році банкам-кредиторам державних гарантій для забезпечення часткового виконання боргових зобов’язань за портфелем кредитів банків-кредиторів, наданих ММСП - резидентам України

Назва банку-кредитора	Граничний обсяг державних гарантій, грн
АТ “Ощадбанк”	4 000 000 000
АТ “ПУМБ”	1 700 000 000
АТ “СЕНС БАНК”	400 000 000
АТ “ПроКредит Банк”	300 000 000
АТ “МТБ БАНК”	272 500 000
Акціонерний банк “Південний”	200 000 000

Назва банку-кредитора	Граничний обсяг державних гарантій, грн
АТ “БАНК КРЕДИТ ДНІПРО”	200 000 000
АТ “ПІРЕУС БАНК МКБ”	135 000 000
АТ “КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК”	100 000 000
АТ “БАНК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗАОЩАДЖЕНЬ”	100 000 000
АТ “Полтава-Банк”	100 000 000
АТ “КОМІНБАНК”	90 000 000
ПАТ “БАНК ВОСТОК”	70 000 000
АТ “КРЕДИТВЕСТ БАНК”	60 000 000
АТ “А-БАНК”	30 000 000

Джерело: Додаток до Постанови КМУ від 13.06.2024 р. №691

Основні принципи функціонування фонду гарантування:

- розподіл ризику між фондом і банком: банк несе частковий ризик, що зберігає його мотивацію до належної оцінки проєкту;
- незалежне адміністрування: фонд може функціонувати як окрема юридична особа або як частина державної чи міжнародної фінансової установи;
- цільове використання: гарантії надаються для фінансування певних типів бізнесів, секторів або цілей (інновації, зелені проєкти, KI тощо);
- наявність чітких критеріїв і процедур: фонд визначає умови надання гарантії, ліміти відповідальності, процес оцінки, супровід і моніторинг;
- джерела формування: фонд формується за рахунок державного бюджету, міжнародних програм підтримки, донорських внесків або приватного капіталу.

Гарантійний механізм, реалізований через спеціалізований фонд гарантування,

створює низку стратегічних і практичних переваг для покращення доступу до фінансування для OKI:

для підприємців KI:

- зменшення бар'єрів входу до кредитування: підприємства, які не мають достатнього заставного майна або кредитної історії, отримують реальний шанс на залучення позики;
- покращення умов фінансування: завдяки частковому покриттю ризику для банків знижується вартість кредиту, збільшуються терміни погашення;
- гнучкість і адаптованість: гарантії можуть надаватися як для капітальних інвестицій, так і для оборотного фінансування, з урахуванням потреб креативного сектору;
- можливість масштабування: кредит може стати важелем для розширення бізнесу, запуску нових продуктів або виходу на іноземні ринки.

для банків та фінансових установ:

- зниження кредитного ризику: гарантія покриває 50-80% втрат у разі не повернення кредиту, що робить кредитування більш привабливим;
- розширення клієнтської бази: відкривається доступ до нових, недостатньо охоплених сегментів (МСП, фрілансери, стартапи KI);
- мотивація для інституційного розвитку: співпраця з гарантійним фондом супроводжується навчальними програмами, шаблонами оцінки проєктів KI.

для держави та донорських структур:

- раціональне використання коштів: гарантійна підтримка дозволяє “мобілізувати” значно більші обсяги приватного кредитування, ніж прямі гранти (важіль залучення фінансування на потреби політики);
- інструмент впровадження політики підтримки KI: фонд може працювати у межах державної стратегії або бути частиною програми відновлення культурного середовища;
- посилення інституційної спроможності: створення такого фонду сприяє розвитку фінансової інфраструктури для підтримки інноваційного бізнесу.

Механізм функціонування гарантій:

1. Фонд гарантування укладає угоду з банками-партнерами або МФО.
2. Банк розглядає заявку ОКІ-позичальника.
3. Якщо клієнт не має достатньої застави, гарантійний фонд компенсує від 50% до 80% суми кредиту у разі його невиконання.
4. Завдяки гарантії банк погоджується на видачу кредиту навіть без повної застави.
5. У разі дефолту позичальника фонд покриває частину збитків банку, що дозволяє мінімізувати фінансові втрати.

Таким чином, фонди гарантування є дієвим інструментом стимулювання доступу до фінансування для ОКІ, здатним компенсувати існуючі бар'єри у традиційному кредитуванні. Водночас ефективність такого інструменту значною мірою залежить від прозорого управління, чітких критеріїв відбору, системи моніторингу та вбудованих механізмів контролю ризиків.

Гарантійний фонд не усуває ризик повністю, але перерозподіляє його між державою, банком і позичальником. Випадки неповернення – очікуваний і допустимий елемент системи, що працює зі стартапами, інноваційними або нетиповими бізнесами. Як і у венчурному капіталі, частина проектів може не “вистрілити” – але інші забезпечать мультиплікативний ефект у вигляді створених робочих місць, зростання доходів, сплачених податків.

Сенс існування фонду – не в уникненні втрат, а в тому, щоб забезпечити фінансування тих, кого банки вважають надто ризикованими, але які мають потенціал росту. Без такого інструменту ці підприємства залишаються повністю виключеними з фінансової системи.

Ризик масових неповернень мінімізується за рахунок:

- обмеження частки покриття (наприклад, 50–80%);
- портфельного підходу (покриття групи кредитів, а не індивідуального);
- обов'язкової участі банку у фінансовій відповідальності;

- застосування критеріїв попереднього відбору та фінансової оцінки заявників;
- системи регулярного моніторингу, прозорості звітності та незалежного аудиту.

Навіть часткова підтримка з боку фонду гарантування може суттєво розширити доступ ОКІ до капіталу і стимулювати зростання сектору, що переважає потенційні втрати від окремих неповернень.

2. Міжнародний досвід створення та функціонування фондів гарантування кредитів для КІ

У країнах Європейського Союзу фонди гарантування відіграють ключову роль у політиці розвитку підприємництва. Їх широко застосовують для подолання фінансових бар'єрів у секторі ММСП, а також для підтримки нових, високоризикових або інноваційних напрямів бізнесу, зокрема в сфері культури і креативної економіки, де стандартні фінансові підходи не працюють через відсутність активів для застави або довготривалого циклу повернення інвестицій. Одним із найбільш успішних прикладів у цьому контексті є Гарантійний інструмент для культурних та креативних секторів ([Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility](#), CCS GF), реалізований Європейським інвестиційним фондом (EIF) у рамках програми “Креативна Європа” (2014-2020) та продовжений і розширений у наступному бюджетному періоді ЄС. Його мета – полегшити доступ малих і середніх підприємств (МСП) у культурному і креативному секторах до фінансування, компенсуючи труднощі, які вони часто відчувають під час отримання позик через нестандартні бізнес-моделі або відсутність матеріальних активів.

Основні [характеристики та переваги](#) CCS GF:

- [гарантійна підтримка](#): CCS GF надає фінансовим посередникам (банкам, лізинговим компаніям тощо) безкоштовні гарантії, які покривають до 70% потенційних збитків за кожною окремою позикою та до 25% від загального портфеля позик. Це стимулює фінансові установи активніше кредитувати підприємства культурного та креативного секторів;
- програма підвищення кваліфікації: CCS GF пропонує фінансовим посередникам безкоштовну програму підвищення кваліфікації, спрямовану на покращення розуміння специфіки культурного і креативного секторів. Це допомагає банкам та іншим установам краще оцінювати ризики та потенціал підприємств у цих галузях;
- [розширення доступу до фінансування](#): очіувалося, що CCS GF сприятиме створенню понад 600 млн євро нових позик та інших фінансових продуктів для кінцевих бенефіціарів завдяки каталітичному ефекту гарантії;
- гнучкість використання: фінансування, підтримане CCS GF, може бути використане для різних цілей, включаючи інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи, оборотний капітал або передачу бізнесу;

- широке охоплення секторів: CCS GF охоплює широкий спектр секторів, таких як аудіовізуальні мистецтва (фільм, телебачення, відеоігри, мультимедіа), музика, література, архітектура, дизайн, фестивалі, культурна спадщина, виконавські мистецтва та інші.

Фінансовими посередниками EIF за CCS GF мають право стати:

- фінансові або кредитні установи, лізингові компанії або позикові фонди, належним чином уповноважені здійснювати кредитну або лізингову діяльність відповідно до чинних законів і правил, засновані та діючі в країні-учасниці;
- гарантійні установи або інші фінансові чи кредитні установи, які належним чином уповноважені за потреби видавати гарантії відповідно до чинного законодавства, створені та діючі в країні-учасниці.

Механіка роботи CCS GF

CCS GF надає відібраним фінансовим посередникам:

- портфельні гарантії з обмеженим покриттям першого збитку та контргарантії безкоштовно, щоб дозволити відібраним фінансовим посередникам надавати більше кредитів та лізингових послуг підприємцям. CCS GF сприятиме як розширенню спектра, так і збільшенню кількості МСП, що отримують боргове фінансування у секторах культури та креативних індустрій;
- програму розвитку потенціалу, необов'язкову та безкоштовну, яка допомагає фінансовим посередникам краще розуміти специфічні потреби та обставини бізнесів у сферах культури та креативних індустрій. У цьому контексті, EIF, консорціум [Deloitte Digital](#) і [KEA European Affairs](#) підписали угоду про співпрацю у травні 2018 року для надання технічної підтримки, розвитку знань та створення можливостей для налагодження партнерств.

Досягнення та вплив CCS GF:

- розширення географії: станом на 2019 рік, CCS GF діяв в дев'яти країнах, з підписаними угодами на суму понад 70 млн євро та майже 1 млрд євро фінансування, доступних для підприємств;

- визнання на міжнародному рівні: у 2019 році CCS GF отримав почесну відзнаку як “Інноваційний продукт року” на Global SME Finance Awards, що підкреслює його значний внесок у підтримку МСП у культурному і креативному секторах;
- додаткове фінансування: у 2017 році CCS GF отримав додаткові 60 млн євро через Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI), що збільшило загальний обсяг гарантій до 181 млн євро та очікуваний обсяг позик до понад 1 млрд євро.

Після завершення програми “Креативна Європа” (2014–2020), підтримка культурного та креативного секторів продовжилася через нову ініціативу в рамках програми [InvestEU](#), яка підтримує стійкі інвестиції, інновації та створення робочих місць у ЄС. Її [мета](#) – залучити понад 372 млрд євро додаткових інвестицій протягом 2021-2027 років.

Основні переваги програми InvestEU:

- гарантія InvestEU як додаткова застава для інвестиційного кредиту;
- продовження терміну погашення / забезпечення довгострокового фінансування;
- фінансування інвестицій з підвищеним профілем ризику;
- надання можливості підприємцям реалізовувати проекти більшого масштабу;
- надання можливості підприємцям придбати сучасні технології автоматизації, роботизації та цифровізації виробництва.

Рисунок 1. Реалізація CCS GF, станом на 30.09.2021 р.

Thanks to the EUR 258m budget already allocated, more than EUR 2.5bn of CCS financing is expected to be supported*

22 AGREEMENTS COVERING 23 COUNTRIES

Intermediary	End of Availability Period
BGK	31/12/2021
Vaekstfonden	30/04/2022
PMV	18/06/2022
Banco Comercial Portugues (BCP)	17/08/2022
Bpifrance	31/10/2022
Start SA	18/12/2022
Caixa Geral de Depositos (CGD)	31/12/2022
CERSA	31/12/2022
IFCIC (2 agreements)**	20/01/2023
Raiffeisenbank (Bulgaria)	26/02/2023
Marginalen Bank	28/02/2023
Cassa Depositi e Prestiti (CDP)	28/03/2023

Intermediary	End of Availability Period
Credito Emiliano SpA	01/04/2023
Triodos Bank*****	24/05/2023
Komerční Banka	18/06/2023
Austria Wirtschaftsservice (AWS)	13/07/2023
Libra Internet Bank	31/08/2023
Finora Capital***	09/09/2023
Reinvent Finance****	17/12/2023
UniCredit Bank S.A. (Romania)	21/12/2023
Wallimage Enterprises	08/05/2024

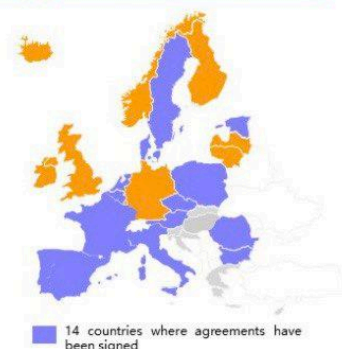
*These numbers are based on transaction status as at 30/09/2021.

** The counter-guarantee agreement with IFCIC supports film and TV productions of SMEs domiciled outside of France and SMEs domiciled in France provided that at least 80% of the co-production share derives from outside of France.

*** The guarantee agreement with Finora Capital supports SMEs in Estonia and is expected to extend the support into Lithuania, Latvia and Finland during the availability period.

**** The guarantee agreement with Reinvent Finance is expected to support SMEs in the Nordic countries.

***** The guarantee agreement with Triodos Bank is expected to support SMEs in Belgium, Germany, the Netherlands and Spain.



The slide is used for indicative purposes only and may not reflect the latest status of the transactions under the CCS GF.

У липні 2022 року затверджено [Framework Operation #2 for Cultural and Creative Sector Guarantee](#), яка передбачає надання гарантій та контргарантій для фінансування підприємств у культурному та креативному секторах.

Таблиця 2. Cultural and Creative Sectors Guarantee Facility, станом на 28.02 2025

Країна	Фінансовий посередник	Тип підтримки	Сума гарантії
Австрія	Austria Wirtschaftsservice GmbH	контргарантія	EUR 3,500,000
Бельгія	FONDS D'INVESTISSEMENT DANS LES ENTREPRISES CULTURELLES	пряма гарантія	EUR 2,187,500
	PMV Standaardleningen NV		EUR 2,187,500
	Wallimage SA		EUR 2,800,000
Болгарія	United Bulgarian Bank AD	пряма гарантія	EUR 1,750,000
Чеська Республіка	Komerční Banka, a.s.	пряма гарантія	EUR 1,782,584
Німеччина	Danmarks Eksport-og Investeringsfond	пряма гарантія	EUR 7,036,779
	Reinvent Finance Apps		EUR 6,500,000
Франція	Bpifrance	пряма гарантія	EUR 17,496,000
	Institut pour le Financement du Cinema et des Industries-IFCIC	контргарантія	EUR 8,100,000
		пряма гарантія	EUR 38,500,000
Угорщина	Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány	контргарантія	EUR 2,043,597
Італія	Cassa Depositi e Prestiti SpA	контргарантія	EUR 19,600,000
	Credito Emiliano SpA	пряма гарантія	EUR 2,000,000
Литва	FinoraBank UAB	пряма гарантія	EUR 978,363
Нідерланди	Triodos Bank NV	пряма гарантія	EUR 25,200,000
Польща	Bank Gospodarstwa Krajowego	контргарантія	EUR 12,387,640
Португалія	Banco Comercial Portugues, S.A.	пряма гарантія	EUR 25,200,000
	Caixa Geralde Depósitos S.A		EUR 4,375,000

Країна	Фінансовий посередник	Тип підтримки	Сума гарантії
Румунія	Libra Internet Bank SA	пряма гарантія	EUR 1,738,619
Іспанія	Compañía Española de Reafianzamiento MES.A.	контргарантія	EUR 50,580,000
Швеція	Marginalen Bank Bankaktiebolag	пряма гарантія	EUR 3,297,438

Розглянемо детальніше гарантійні механізми для КІ, що діють у кількох вище згаданих країнах.

Франція демонструє комплексний підхід до підтримки КІ через два ключові інститути, сприяючи їхньому розвитку та стійкості:

- **[Bpifrance](#)** – державний інвестиційний банк, який надає прямі гарантії на суму €17,5 млн для фінансування підприємств у сфері культури та КІ;
- **[IFCIC \(Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles\)](#)** – спеціалізований фінансовий інститут, що надає як прямі гарантії (€38,5 млн), так і контргарантії (€8,1 млн) для підтримки підприємств у кіноіндустрії та інших культурних секторах. Спеціалізація та експертиза IFCIC у сфері культури та КІ дозволяють їй пропонувати фінансові рішення, адаптовані до кожного проекту відповідно до сфери діяльності та потреб у фінансуванні. IFCIC працює з двома фінансовими інструментами – банківською гарантією та кредитом, і пропонує ОКІ фінансову підтримку та банківську експертизу, а банкам – експертизу конкретних ризиків, пов'язаних з ОКІ. Таким чином, IFCIC є ключовим партнером для сприяння та допомоги у виборі та впровадженні найбільш прийнятних фінансових рішень.

Гарантія є історичним інструментом IFCIC. Він покриває частину ризику, який бере на себе банк, фінансуючи ОКІ. Розмір покриття варіюється від 50% до 70%, тому це є вирішальним чинником для залучення банку. Гарантія поширюється на всі види кредитів, призначених для фінансування більшості потреб креативного бізнесу. Це заохочує менше звертатися до особистих гарантій, отриманих від керівників компаній або акціонерів.

З 2006 року IFCIC розширив своє географічне охоплення, видавши кредитні гарантії на користь європейських кіновиробників, розташованих за межами Франції, і європейських фільмів, які не підпадають під її державну підтримку.

Позики IFCIC культурним і креативним підприємствам та асоціаціям використовуються, коли проект потребує додаткової підтримки. Вони призначені для сприяння левериджу та часто виступають як доповнення до банківської гарантії. Позики IFCIC можуть підтримати будь-який бізнес або некомерційну організацію, створену у Франції, яка працює у КІ та культурному секторі (що стосується сфери діяльності Міністерства культури). Вони не включають жодних гарантій, наданих позичальником (наприклад, застава бізнес-активів, особиста гарантія, делегування страхування директорам, іпотека). Ці забезпечення (застава) залишаються в розпорядженні банків для заохочення їх участі. Відповідно до цієї логіки доповнення до дій банків (або інших фінансових партнерів), позики IFCIC призначені саме для фінансування розвитку, особливо навколо нематеріальних інвестицій. У деяких випадках позики можуть мати характеристики участі в капіталі, що робить їх подібними до власного капіталу і дозволяє встановлювати тривалі періоди погашення та пільгові періоди на погашення основної суми.

Іспанія впроваджує гарантійні механізми для КІ через [CERSA \(Compañía Española de Reafianzamiento SME S.A.\)](#) – державну компанію, яка надає контргарантії на суму €50,58 млн для підтримки фінансування МСП у культурному секторі. [CERSA](#) розпочала співпрацю з EIF у 2000 році та брала участь у різноманітних програмах із спільною метою полегшення доступу до фінансування для МСП. 22 грудня 2022 року CERSA підписала контргарантійну угоду з EIF в рамках [Фонду InvestEU](#). Початковий період, на який поширюється цей контракт, становить два фінансові роки, до 31 грудня 2024 року. Згідно з цією угодою, CERSA бере участь у чотирьох лініях гарантій від [Програми ЄС InvestEU](#), від яких вона отримує покриття ризиків для більшості формалізованих операцій, оскільки критерії прийнятності для операцій і компаній CERSA узгоджуються з критеріями цих програм:

- [лінія SME](#) – призначена для полегшення доступу малих і середніх підприємств до фінансування для інвестицій в активи або оборотний капітал;
- [лінія сталого розвитку](#) – розроблена для полегшення доступу для компаній, які відповідають встановленим вимогам сталого розвитку;
- [Innovation & Digitalisation Line – програма-наступник InnovFin](#) – призначена для полегшення доступу до фінансування для інвестицій в активи або оборотний капітал для компаній, які відповідають вимогам вважатися інноваційними;
- лінія CCS – призначена для полегшення доступу до фінансування для інвестицій в активи або оборотний капітал для МСП, які працюють у культурному та креативному секторах.

CERSA надає підтримку МСП через своє повторне гарантійне покриття [Систему гарантій](#) в Іспанії, до якої входять CERSA, 18 компаній взаємної гарантії (SGR) і SAECA (Іспанська компанія сільськогосподарських гарантій). Ризики, які беруть на себе ці гарантійні компанії, підтримуються державою через CERSA. [Види гарантій](#): фінансові гарантії, метою яких є забезпечення адаптованого до різних потреб МСП фінансування з різних джерел (кредитних установ, державних установ, постачальників, клієнтів та ін.), а також технічні гарантії, які дозволяють МСП забезпечувати немонетарні зобов'язання, пов'язані з їх діяльністю: гарантії перед адміністрацією (тендери, публічні конкурси на виконання робіт та надання послуг, попередня оплата субсидій та вимоги законодавства), гарантії третім сторонам – постачальникам, клієнтам та іншим агентам (як гарантія поставок, для кількостей, поставлених за рахунком; оренда, попередні та / або остаточні депозити; гарантії експорту, міжнародні тендери, авансові платежі, виконання робіт за кордоном або будь-які інші гарантії для третіх країн).

У 2018 році Банк національної економіки Польщі ([Bank Gospodarstwa Krajowego, BGK](#)) уклав угоду з EIF про надання контргарантій для підприємств у секторі культури та КІ. Ця угода передбачає, що BGK надає гарантії польським фінансовим установам, які, у свою чергу, видають кредити підприємствам у культурному та креативному секторах. EIF підтримує цю схему, надаючи контргарантії BGK, що зменшує ризики для банків і сприяє розширенню доступу до фінансування для підприємств у цих секторах. Це дозволило МСП отримати доступ до кредитів на загальну суму 525 млн злотих (приблизно €122 млн) протягом трьох років.

Ключові [параметри](#) програми:

- обсяг гарантії: BGK та EIF покривають до 80% суми кредиту;
- максимальна сума гарантії: до €1,5 млн;
- максимальна сума кредиту: до €1,875 млн;
- вартість гарантії: нижча за ринкову ставку — до 0,25% на рік.

Завдяки гарантіям BGK та EIF, підприємства з різних підсекторів КІ можуть отримувати кредити на вигідних умовах у вибраних банках, навіть за відсутності традиційного заставного майна.

20 квітня 2023 року Європейська комісія та BGK підписали гарантійну угоду InvestEU на суму 242 млн євро. Завдяки цій угоді BGK стала виконавчим партнером InvestEU,

уповноваженим пропонувати безпосередньо, без посередників, інвестиційні кредити, забезпечені гарантією InvestEU. [Позиція BGK](#) може покрити до 50% загальної вартості інвестицій, з яких 50% можуть бути забезпечені гарантією InvestEU.

[Результатами впровадження](#) CCS GF станом на 31.12.2024 р. є підписання 22 гарантійних контрактів на загальну суму гарантій 219,8 млн євро та очікуваним обсягом фінансування, мобілізованим завдяки гарантіям, 2,4 млрд євро для 7 131 МСП.

Таблиця 3. Портфель гарантійної програми CCS GF у розрізі країн

Країна*	Транзакції до кінцевих отримувачів	% від загальної кількості	Сума фінансування, яку фінансові посередники зобов'язалися надати кінцевим отримувачам (у млн євро)	% від загальної суми
Австрія	5	0,1	2,8	0,2
Бельгія	293	3,1	85,6	4,7
Болгарія	6	0,1	2,0	0,1
Чеська Республіка	89	0,9	12,7	0,7
Данія	92	1,0	35,6	2,0
Естонія	32	0,3	1,5	0,1
Фінляндія	5	0,1	1,1	0,1
Франція	767	8,1	290,8	15,9
Німеччина	20	0,2	18,5	1,0
Ісландія	4	0,0	3,7	0,2
Ірландія	8	0,1	6,6	0,4
Італія	2,915	30,8	477,8	26,2
Литва	6	0,1	2,6	0,1
Люксембург	14	0,1	10,1	0,6
Нідерланди	27	0,3	15,8	0,9

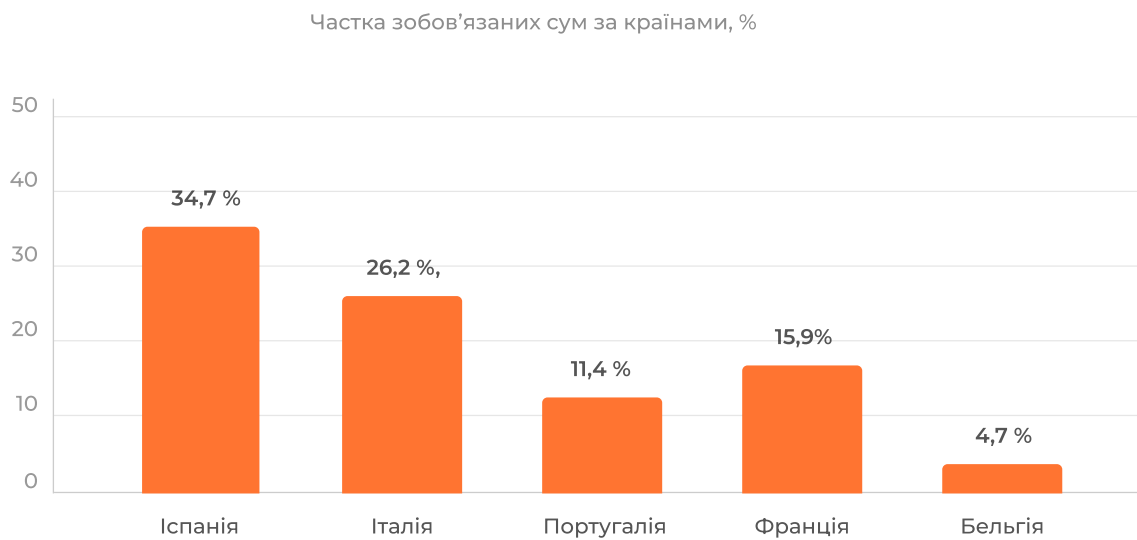
Країна*	Транзакції до кінцевих отримувачів	% від загальної кількості	Сума фінансування, яку фінансові посередники зобов'язалися надати кінцевим отримувачам (у млн євро)	% від загальної суми
Норвегія	1	0,0	0,4	0,0
Польща	4	0,0	1,0	0,1
Португалія	1,121	11,8	208,6	11,4
Румунія	23	0,2	7,1	0,4
Іспанія	4,014	42,4	632,7	34,7
Швеція	23	0,2	2,2	0,1
Велико-британія	8	0,1	5,2	0,3
Разом	9,477	100,0	1 824, 2	100,0

*Країни, в яких МСП отримали фінансування за місцем їхньої реєстрації.

На основі наведених в табл.3 даних можемо зробити наступні висновки про структуру портфелю програми CCS GF у розрізі країн:

- висока концентрація фінансування: Іспанія, Італія та Португалія разом забезпечують понад 70% загального обсягу транзакцій (42,4%, 30,8%, 11,8%) і понад 72% загальної суми фінансування (34,7%, 26,2%, 11,4% відповідно). Це свідчить про активну участь фінансових посередників у цих країнах і, ймовірно, про добре налагоджену співпрацю з EIF та більшу зрілість фінансової інфраструктури для KI;
- істотна варіація середніх сум фінансування між країнами: найбільша середня сума - у Німеччині (925 тис. євро), а найменша – в Естонії (~ 47 тис. євро), що може відображати як тип отримувачів (менші компанії), так і обмеження з боку місцевих посередників;
- нерівномірність розподілу програми серед країн-учасниць: значна кількість країн, зокрема, Норвегія, Польща, Ісландія, представлена лише символічно, попри формальну наявність програми.

Рисунок 2. Топ-5 країн за частками транзакцій та сумами фінансування, яку фінансові посередники зобов'язалися надати МСП у культурному та креативному секторах

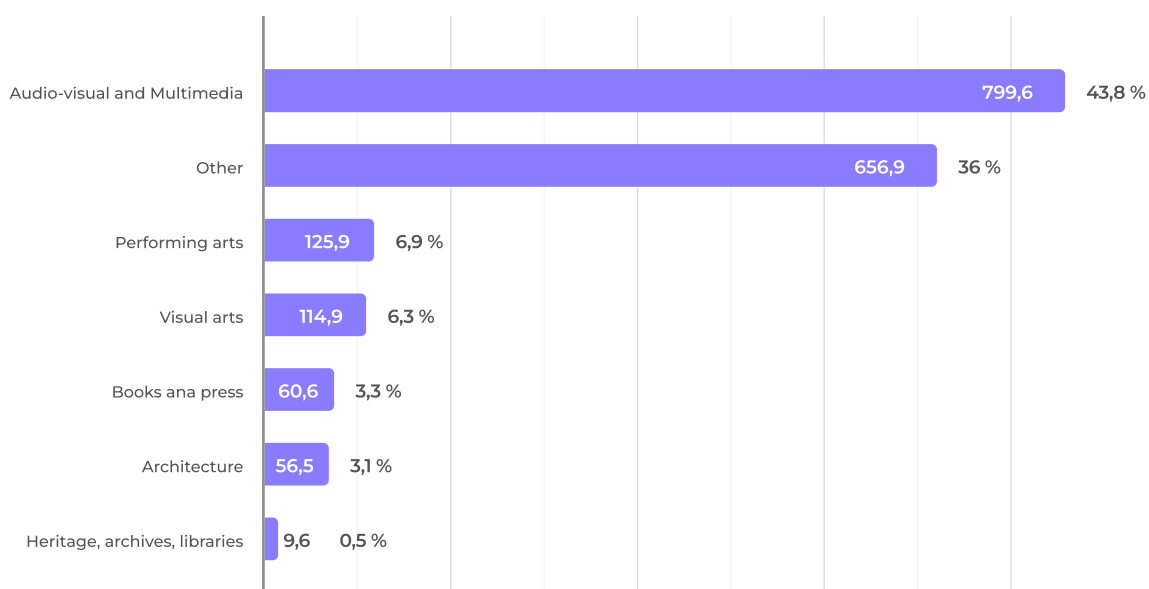


Структура портфелю CCS GF за розміром підприємств. Мікропідприємства (< 10 працівників) становлять більшість отримувачів фінансування (65,5% від загальної суми фінансування). Це свідчить про те, що CCS GF ефективно досягає найменших гравців у культурному та креативному секторах, які часто мають обмежений доступ до традиційного фінансування. Малі підприємства (10–49 працівників) також активно користуються підтримкою (25,3% від загальної суми фінансування), що вказує на релевантність інструменту для бізнесів, які вже мають певний рівень розвитку, але все ще стикаються з фінансовими бар'єрами. Середні підприємства (50–249 працівників) отримують меншу частку фінансування (9,2% від загальної суми фінансування), що може бути пов'язано з їхнім кращим доступом до інших джерел фінансування або меншою потребою в гарантійній підтримці.

У структурі портфелю CCS GF за віком підприємств найбільше фінансування залучили МСП, діяльність яких складає понад 5 років (66,9 % від загальної суми фінансування). Це свідчить про потребу в підтримці не лише на етапі запуску, але й у подальшому розвитку та масштабуванні бізнесу.

У структурі портфелю CCS GF за підсекторами культурної сфери та КІ, найбільша частка залученого фінансування припадає на МСП аудіовізуального підсектору (включаючи кіно, телебачення та мультимедіа).

Рисунок 3. Портфель гарантійної програми CCS GF - у розрізі підсекторів культурної сфери та КІ



Отже, CCS GF є важливим інструментом Європейського Союзу, спрямованим на подолання фінансових бар'єрів для МСП у культурному і креативному секторах. Забезпечуючи гарантії та підтримку фінансовим посередникам, цей механізм сприяє розвитку та зростанню ОКІ, стимулюючи інновації та культурне розмаїття в ЄС. Досвід діяльності гарантійних установ у Франції, Іспанії, Польщі свідчить про ефективність державних гарантійних механізмів у підтримці КІ. Для України це може слугувати прикладом для створення спеціалізованого гарантійного фонду, який би сприяв доступу ОКІ до фінансування, зменшуючи ризики для кредиторів та стимулюючи розвиток КІ.

3. Перспективні напрями запуску та інституційного впровадження фонду гарантування кредитів для КІ в Україні

Розглянемо три сценарії запуску фонду гарантування кредитів для КІ в Україні, узагальнивши їх в таблиці.

Таблиця 2. Сценарії запуску та інституційного впровадження фонду гарантування кредитів для ОКІ

Сценарій 1: Фонд як окрема державна установа	Сценарій 2: Фонд на базі існуючої установи	Сценарій 3: Публічно-приватне партнерство (ДПП)
- ініціатива Мінекономіки та МКСК; - фінансування з держбюджету та міжнародних програм (наприклад, EU4Business, InvestEU); - адміністрування через існуючого інституційного оператора – державну або змішану установу з наявним досвідом у сфері кредитування або підтримки КІ (наприклад, Укрексімбанк, Фонд розвитку підприємництва або УКФ у партнерстві з банком); - акцент на портфельні гарантії для банків, які кредитують КІ	- інтеграція механізму в діяльність УКФ або ФРП в межах гарантійної програми Мінекономіки; - спрощення запуску завдяки наявним процедурним і кадровим можливостям; - можливість швидкого пілотування в окремих регіонах	- запуск фонду за участі приватних інвесторів, банків, донорських програм; - співфінансування через механізм matching funds; - адміністративна гнучкість та інноваційність підходів

Принципи ефективного запуску та інституційного впровадження фонду гарантування кредитів для ОКІ:

- **цільова спрямованість** – фонд має бути чітко орієнтованим на підтримку ОКІ, з урахуванням їх специфіки:
 - проектне фінансування, нестандартні бізнес-моделі;
 - обмежений доступ до заставного майна;
 - високий потенціал зростання та інновацій;

- необхідність підтримки як юридичних осіб, так і самозайнятих, фрілансерів тощо;
- **гнучкість інструментів і підходів** – умови надання гарантій повинні враховувати різноманітність OKI та їхніх потреб:
 - можливість як індивідуальних, так і портфельних гарантій;
 - адаптація до коротко- та довгострокових кредитів;
 - варіативність у рівні покриття ризику (від 50% до 80%);
 - можливість підтримки як інвестиційних, так і операційних витрат;
- **прозорі процедури і стандарти** – необхідне чітке регламентування процедур:
 - визначення пріоритетних підсекторів KI;
 - критеріїв для позичальників і банків-партнерів;
 - алгоритму оцінки, надання та супроводу гарантій;
 - умов та обмежень щодо сум, термінів, виду витрат;
 - незалежного моніторингу та оцінки впливу;
- **надійне інституційне адміністрування** – управління фондом має здійснюватися професійною інституцією з фінансовою експертизою:
 - фонд може бути окремою державною чи змішаною інституцією;
 - можливе адміністрування через банківського оператора або міжнародного партнера;
 - важливо забезпечити кадрову спроможність, IT-інфраструктуру, прозору звітність;
- **партнерство з фінансовими установами** – для масштабного охоплення KI необхідно:
 - укласти партнерства з широким колом банків, МФО, лізингових і мікрофінансових компаній;
 - організувати навчання банківських менеджерів щодо особливостей KI;

- запропонувати стандартні механізми оцінки проєктів КІ для зниження транзакційних витрат банків;
- **стійка модель фінансування** – для сталості діяльності фонду потрібно:
 - комбінувати джерела фінансування: держбюджет, донори, міжнародні інституції, приватний сектор;
 - закласти механізм реінвестування отриманих комісійних доходів;
 - забезпечити фінансову буферність фонду в разі дефолтів;
- **інформаційна відкритість і промоція** – щоб ОКІ активно користувалися механізмом, важливо:
 - організувати кампанію з роз'яснення можливостей гарантійного фонду;
 - створити зручний онлайн-інтерфейс з інформацією та інструкціями;
 - забезпечити підтримку консультантів, в т.ч. на регіональному рівні;
- **оцінка ефективності та адаптація** – необхідно передбачити:
 - регулярний моніторинг показників (кількість виданих гарантій, обсяг кредитування, географія, підсектори);
 - оцінку впливу на розвиток КІ;
 - оновлення правил і підходів з урахуванням результатів аналізу.

Подальші кроки для створення фонду гарантування кредитів для КІ в Україні:

- 1. Проведення техніко-економічного обґрунтування (ТЕО)** – оцінка потенційного попиту на гарантійні інструменти серед ОКІ; визначення пріоритетних підсекторів КІ та регіонів для пілотування; розрахунок обсягу необхідного капіталу, операційних витрат та потреб у донорському співфінансуванні.
- 2. Формування міжсекторальної робочої групи** – ініціація робочої групи за участі МКСК, профільних державних фондів (УКФ, УІК, Держкіно тощо), представників банків, донорів і експертного середовища; визначення “якоря” – інституції, відповідальної за координацію процесу впровадження.
- 3. Розробка нормативного забезпечення** – підготовка змін до чинного законодавства або нової нормативної рамки (концепція, постанова КМУ, законопроект); закріплення визначень та механізмів гарантування для ОКІ, з урахуванням їх специфіки.
- 4. Вибір моделі адміністрування Фонду** – аналіз доцільності трьох моделей запуску (державна установа, інтеграція до існуючої інституції, публічно-приватне партнерство); визначення моделі адміністрування (окрема установа, гарантійний оператор, банк-партнер або міжнародний фонд).
- 5. Залучення фінансування** – формування комбінованого фінансового пулу: кошти державного бюджету, міжнародні донори, внески банків-учасників (match funding); створення механізму реінвестування частини доходів для підтримки фінансової стійкості фонду.
- 6. Розробка технічного інструментарію та пілотування** – створення шаблонів договорів, цифрової платформи для подання заявок, моніторингу та звітності; проведення пілотного запуску у 1-2 регіонах або підсекторах КІ з чітким контролем результатів та зворотним зв'язком від бенефіціарів.
- 7. Комунікаційна кампанія та навчання** – інформаційна кампанія серед ОКІ про нові можливості кредитування за допомогою гарантій; проведення серії тренінгів для банківських менеджерів з оцінки проектів КІ; залучення регіональних консультантів, хабів і кластерів КІ.
- 8. Масштабування та інституціоналізація** – розширення мережі партнерських банків і географії охоплення; регулярне оновлення умов програми на основі зворотного зв'язку та аналітики; інтеграція механізму до довгострокових політик розвитку підприємництва в КІ.

Висновки

Значна частина ОКІ стикається з системними бар'єрами доступу до фінансування, адже існуючі фінансові інструменти в Україні не враховують специфіку КІ, зокрема: нестандартні бізнес-моделі, відсутність матеріальних активів, непередбачувані грошові потоки, високий рівень ризиків на стартових етапах. Це обумовлює потребу у створенні спеціалізованого механізму підтримки – фонду гарантування кредитів для КІ.

Гарантійні фонди є ефективним інструментом зниження кредитних ризиків та стимулювання залучення позикового капіталу, особливо для МСП та високо-ризикових галузей. Світовий досвід, зокрема діяльність CCS Guarantee Facility в ЄС, демонструє, що цільові гарантійні механізми для КІ дозволяють суттєво збільшити обсяги кредитування, адаптувати фінансові продукти до потреб сектору та зміцнити інституційну співпрацю між державою, фінансовими установами і бізнесом.

Для запуску фонду гарантування кредитів для КІ в Україні існують кілька реалістичних сценаріїв, включаючи створення окремої установи, інтеграцію до вже існуючих механізмів або модель публічно-приватного партнерства. Успішне впровадження фонду потребує міжсекторальної координації, нормативного врегулювання, фінансової підтримки з боку держави та донорів, а також професійного адміністрування.

Фонд гарантування може стати каталізатором розвитку фінансової інфраструктури для КІ в Україні. Він дозволить масштабувати доступ до фінансування, стимулювати банківський сектор до роботи з новими сегментами, зменшити залежність ОКІ від грантової підтримки та сприяти сталому зростанню креативної економіки.

Реалізація гарантійного механізму має супроводжуватись інформаційною кампанією, навчанням банківських фахівців, консультаційною підтримкою ОКІ та постійним моніторингом впливу. Це забезпечить ефективність інструменту, його адаптацію до змін і довіру з боку ключових стейкхолдерів.



Фінансується
Європейським Союзом

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.