



ДИНАМІЧНІ КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ

Розкриття потенціалу економіки ЄС
та виклики для України



Co-funded by the
European Union

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



Funded by the
European Union



**ДИНАМІЧНІ КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ:
розкриття потенціалу економіки ЄС
та виклики для України**

Колективна монографія

Рівне
Видавець Ю. Кукса
2026

УДК 338:[339.9:008](477+4ЄС)
Д 46

*Рекомендовано до друку вченою радою
Рівненського державного гуманітарного університету
(протокол № 8 від 23 липня 2026 р.)*

Рецензенти:

Євген Кирилюк – доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького;

Антоніна Шуляк – доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних відносин, Волинський національний університет імені Лесі Українки;

Сергій Троян – доктор історичних наук, професор, професор кафедри міжнародних відносин та стратегічних студій Національного університету «Київський авіаційний інститут»; професор Інституту соціологічних наук Жешувського університету (Польща)



Funded by the
European Union

*Монографію опубліковано в рамках реалізації проєкту
ERASMUS+ JEAN MONNET MODULE
«Динамічні креативні індустрії: розкриття потенціалу економіки ЄС
та виклики для України»
№ 101172651 – VCIEU-CU – ERASMUS-JMO-2024-HEI-TCH-RSCH*

*Видання фінансується Європейським Союзом. Проте висловлені погляди та думки належать лише авторам і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з питань освіти та культури (EACEA).
Ні Європейський Союз, ні EACEA не можуть нести за них відповідальність.*

Динамічні креативні індустрії: розкриття потенціалу економіки ЄС та виклики для України : кол. монограф. / за заг. ред. д-ра політ. наук, проф. Б. Юськіва. – Рівне : Ю. Кукса, 2026. – 310 с.

ISBN 978-617-8672-65-2

У монографії розкрито потенціал креативних індустрій як драйвера економічного розвитку в контексті досвіду Європейського Союзу. Проаналізовано динаміку, структурні особливості та ключові чинники конкурентоспроможності цього сектору в країнах ЄС. Досліджено сучасний стан і потенціал креативної економіки України, зокрема вплив війни на її розвиток. Визначено виклики та перспективи розвитку креативних індустрій України в умовах євроінтеграції та післявоєнного відновлення.

Розраховано на науковців, викладачів і здобувачів вищої освіти, фахівців з економіки та управління, представників органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також усіх, хто цікавиться розвитком креативних індустрій.

УДК 338:[339.9:008](477+4ЄС)

ISBN 978-617-8672-65-2

© Юськів Б. (наук. ред.), 2026

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА (Б. Юськів).....	4
ГЛОСАРІЙ СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	6
ЧАСТИНА I. ВИТОКИ ДИНАМІКИ: ПОНЯТТЯ ТА ЛОГІКА КРЕАТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	8
Розділ 1. Креативна економіка: від творчого класу до нового виробничого укладу (Б. Юськів).....	8
Розділ 2. Політика та механізми розвитку креативної економіки (Б. Юськів).....	34
ЧАСТИНА II. РОЗКРИТТЯ ПОТЕНЦІАЛУ: ІНСТИТУЦІЇ, ПРАВО І ТЕХНОЛОГІЇ ЄС.....	71
Розділ 3. Правові рамки та інституційна екосистема культурних і креативних індустрій ЄС (Н. Карпчук)	71
Розділ 4. Цифрова трансформація і стартап-екосистеми креативної економіки (О. Паламарчук)	99
Розділ 5. Дані та штучний інтелект у креативній економіці (С. Хомич)	123
Розділ 6. Креативні хаби, маркетинг та ЕССІА: інституційна архітектура ЄС (О. Пелех)	156
ЧАСТИНА III. ЛЮДИНА В ЦЕНТРІ СИСТЕМИ: КАПІТАЛ, СТІЙКІСТЬ, ФІНАНСУВАННЯ.....	189
Розділ 7. Нестабільність, суб'єктивність і опір у креативних індустріях (К. Калинець)	189
Розділ 8. Людський капітал і персональний брендинг у креативній економіці (К. Калинець)	199
Розділ 9. Фінансування креативних індустрій: досвід ЄС і повоєнні перспективи України (О. Пляшко)	208
ЧАСТИНА IV. ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ: ПРАКТИКА, КЕЙСИ, ГОРИЗОНТИ	241
Розділ 10. Креативна економіка України: від становлення до повоєнної трансформації (О. Пляшко)	241
Розділ 11. Європейські креативні компанії: вісімнадцять кейсів і наскрізні закономірності (Б. Юськів)	265
Розділ 12. Креативні індустрії крізь епохи зламів: від культурного патронату до індустрії впливу (О. Гладунов)	291
ПІСЛЯМОВА (Б. Юськів).....	308
АВТОРИ	309

Розділ 9.

ФІНАНСУВАННЯ КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ: ДОСВІД ЄС І ПОВОЄННІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ

Ольга Пляшко

Креативні індустрії (КІ) у сучасних умовах набувають важливого значення не лише як джерело економічної активності, а й як важливий чинник забезпечення зайнятості, розвитку людського капіталу та формування стійких моделей інноваційного розвитку. В цьому контексті особливої актуальності набувають питання фінансово-інвестиційного забезпечення культурно-креативного сектору (ККС), оскільки його особливістю є висока частка нематеріальних активів, інтелектуальної власності та людського капіталу, що суттєво впливає на видову та технологічну специфіку їхнього фінансування. З одного боку, традиційні механізми залучення інвестицій часто виявляються недостатньо ефективними для креативного сектору, що зумовлює пошук нових фінансових інструментів і моделей підтримки. З іншого — цифровізація обумовлює появу нових інструментів фінансування та залучення інвестицій, що актуалізує необхідність їхньої популяризації та стимулювання використання в креативному секторі.

Вивчення та імплементація європейського досвіду мають стратегічне значення для України, зважаючи на необхідність структурної модернізації економіки, стимулювання інноваційного розвитку, посилення конкурентоспроможності та врахування сучасних європейських і глобальних тенденцій розвитку креативного сектору.

9.1. Фінансово-інвестиційні механізми розвитку креативних індустрій

Економічна сутність інвестицій. У сучасній економіці інвестиції виступають одним із ключових факторів забезпечення економічного зростання, структурної модернізації та інноваційного розвитку. Узагальнюючи положення Закону України «Про інвестиційну діяльність»¹, інвестиції можна розглядати як вкладення матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів у господарську діяльність з метою отримання економічного, соціального або екологічного ефекту.

З позицій економічної теорії інвестиції традиційно розглядаються як один із базових факторів економічного зростання². Починаючи з робіт Дж. М. Кейнса, інвестиції визначаються як один із основних компонентів сукупного попиту та важливий чинник стимулювання економічної активності.

¹ Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

² Mankiw, N. Gregory (2022). *Macroeconomics*, 11th Edition. GCTU Repository, URL: <https://repository.gctu.edu.gh/items/show/1543>.

У неокласичних моделях економічного зростання, зокрема в моделі Р. Солоу, інвестиції трактуються як основне джерело нагромадження капіталу, що забезпечує зростання продуктивності праці та довгостроковий економічний розвиток. Проте перехід до постіндустріальної економіки та зростання ролі нематеріальних активів зумовили необхідність переосмислення природи інвестиційних процесів. Зокрема, Дж. Хаскел і С. Вестлейк³ обґрунтовують визначальну роль нематеріальних активів та інтелектуального капіталу в створенні економічної вартості, тоді як П. Бурдьє⁴ розглядає соціальний і культурний капітал як важливі складові сучасного економічного й суспільного розвитку. Відтак об'єктом інвестування, поряд з традиційними матеріально-технічними активами, стають і нематеріальні активи та людський капітал.

Дослідження інвестицій потребує розмежування їхніх сутнісних та аналітичних аспектів. У сутнісному розумінні інвестиції є економічною категорією, що характеризує процес цільового вкладення ресурсів для створення економічної, соціальної, культурної чи інноваційної цінності. В аналітичному аспекті інвестиційні процеси оцінюються за допомогою системи статистичних показників, які відображають різні стадії їхньої реалізації: формування ресурсної бази (фінансування), використання ресурсів (видатки) та безпосередньо інвестиційну активність (капітальні інвестиції, венчурне інвестування, фінансування інноваційної діяльності, грантова підтримка). Такий підхід дозволяє комплексно досліджувати інвестиційні процеси, поєднуючи їхнє теоретичне розуміння з кількісною оцінкою масштабів, структури та результативності інвестиційного забезпечення.

Сутність інвестицій у культурно-креативному секторі. Трансформація джерел створення вартості зумовлює зміну підходів до інвестування, що найбільш виразно проявляється у ККС. На відміну від традиційних секторів економіки, де інвестиції спрямовуються переважно на створення та модернізацію матеріально-технічної бази, інвестиційний процес у ККС орієнтований насамперед на розвиток інтелектуального потенціалу, створення й комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності, цифрових продуктів, брендів та інших нематеріальних активів. Саме тому ринкова капіталізація таких компаній, як Netflix, Spotify, Adobe, значною мірою визначається не матеріальними ресурсами, а цінністю контенту, технологій та брендів.

Ще однією особливістю інвестицій у креативному секторі є те, що вони виконують не лише економічні, а й соціальну, культурні та інноваційні функції, сприяючи економічному зростанню, розвитку людського капіталу, формуванню креативних кластерів і ревіталізації міських просторів, що детермінується самою специфікою креативного сектору. Як зазначають Е. Лутс, Д. Бецлер,

³ Haskel J., Westlake S. (2018). *Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy*. Princeton : Princeton University Press, 288 p.

⁴ Bourdieu P. (1986). *The Forms of Capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York : Greenwood Press. pp. 241–258.

Т. Білле та К. Я. Боровецький⁵, специфіка креативних індустрій полягає у створенні не лише економічної, а й культурної та суспільної цінності, що потребує застосування ширших підходів до оцінювання результативності інвестиційних проєктів, ніж винятково фінансові показники. Такі інвестиції також характеризуються підвищеним рівнем ризику, оскільки результативність творчих проєктів значною мірою визначається динамікою суспільних потреб, культурних трендів і споживчих уподобань. Водночас вони забезпечують розвиток творчого потенціалу, культурного середовища та інновацій, задовольняючи переважно потреби вищого рівня — у самовираженні, творчості, культурній ідентичності та естетичному розвитку. Саме ця багатовимірність результатів визначає специфіку інвестування в креативні індустрії та відрізняє його від інвестицій у традиційні галузі економіки.

Компоненти інвестиційного забезпечення. Як свідчать дослідження Е. Лутс зі співавторами та аналітичні матеріали Європейської Комісії⁶, сучасні моделі фінансового забезпечення ККС охоплюють широкий спектр джерел, механізмів, форм і фінансових інструментів залучення капіталу. Поряд із традиційними джерелами та інструментами, такими як власний капітал, державна підтримка, банківське кредитування, дедалі більшого поширення набувають краудфандинг, фінансування під майбутні доходи, бізнес-ангели та інші інноваційні моделі та інструменти підтримки творчих проєктів. С. Ді Ново зі співавторами⁷ обґрунтовують, що доступність окремих джерел фінансування у ККС значною мірою залежить від специфіки творчої діяльності, рівня інформаційної асиметрії, стадії розвитку підприємства та його здатності комерціалізувати результати творчої діяльності. У праці С. Каннінгема зі співавторами⁸ акцентовано, що ефективне фінансування КІ, особливо в країнах із трансформаційною економікою, ґрунтується на поєднанні державних, приватних та міжнародних джерел фінансових ресурсів, що обумовлює необхідність застосування комбінованих моделей інвестиційного забезпечення. Разом з тим, аналіз зазначених та інших наукових праць свідчить про відсутність усталеного підходу до систематизації складових інвестиційного забезпечення у ККС. У більшості досліджень поняття джерел фінансування, механізмів фінансування, форм залучення інвестицій та фінансових інструментів використовуються без чіткого розмежування або розглядаються як взаємозамінні категорії, хоча вони характеризують різні рівні організації

⁵ Loots E., Betzler D., Bille T., Borowiecki K. J., Lee B. (2022). *New Forms of Finance and Funding in the Cultural and Creative Industries: Introduction to the Special Issue. Journal of Cultural Economics*, Vol. 46, No. 2, pp. 205–230

⁶ European Commission (2016). *Towards More Efficient Financial Ecosystems. Innovative Instruments to Facilitate Access to Finance for the Cultural and Creative Sectors (CCS): Good Practice Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. DOI: 10.2766/59318

⁷ Di Novo S., Fazio G., Sapsed J., Siepel J. (2022). *Starving the Golden Goose? Access to Finance for Innovators in the Creative Industries*. *Journal of Cultural Economics*, Vol. 46, No. 2, pp. 345–386.

⁸ Cunningham S., Ryan M., Keane M., Ordoñez D. (2008). *Financing Creative Industries in Developing Country Contexts*. Anheier H. K., Isar Y. R. (Eds.). *The Cultural Economy: The Cultures and Globalization Series*. London: SAGE Publications, pp. 65–110.

процесу інвестиційного забезпечення та виконують різні функції у фінансуванні творчих проєктів. З метою усунення зазначеної невизначеності та систематизації процесу залучення фінансових ресурсів відповідно до його економічного змісту, нами запропоновано структурну модель інвестиційного забезпечення у ККС, яка базується на послідовному розмежуванні джерел інвестиційних ресурсів, механізмів фінансування, форм залучення інвестицій та фінансових інструментів їхньої реалізації (рис. 9.1).

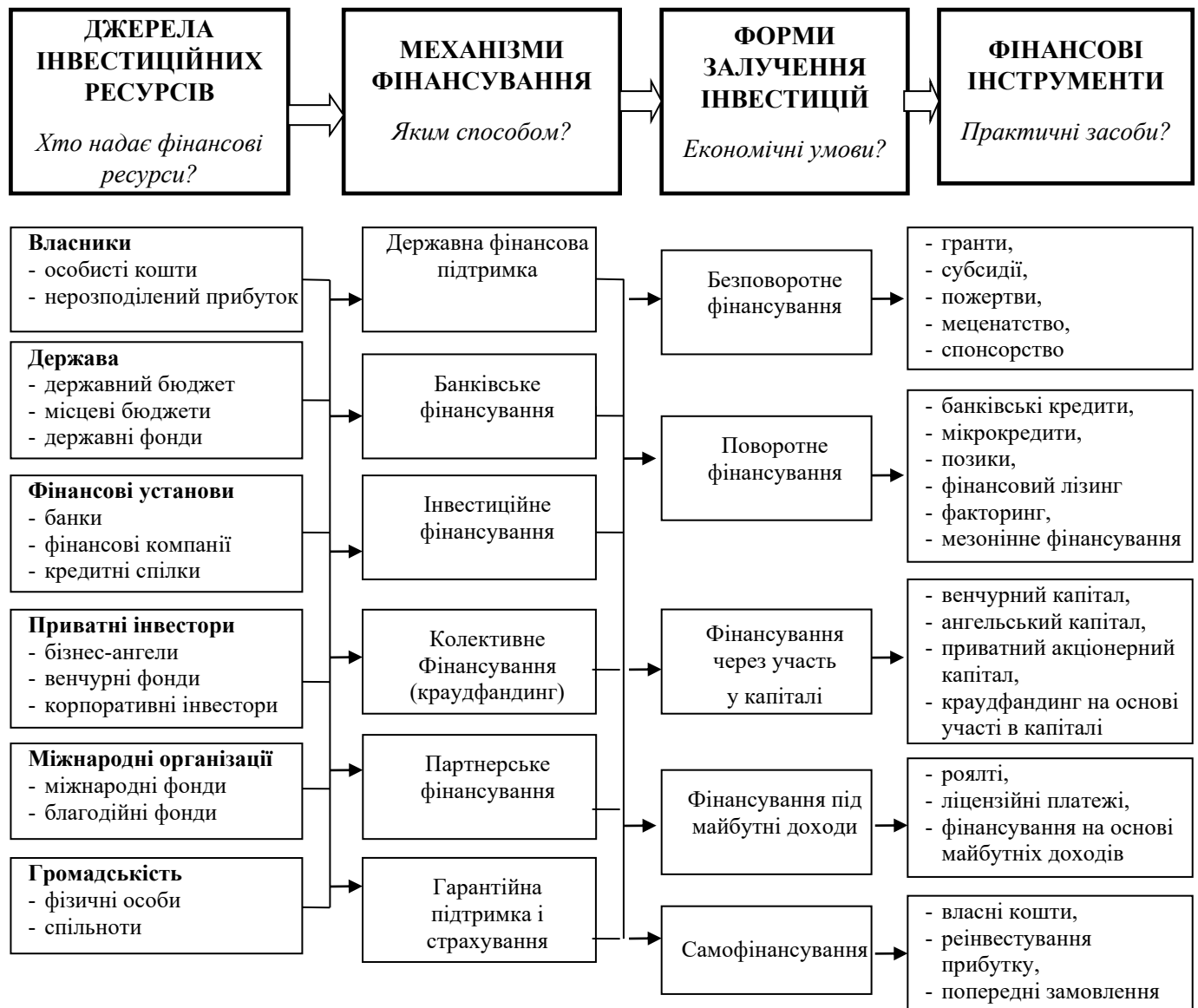


Рис. 9.1 Структурна модель інвестиційного забезпечення у культурно-креативному секторі

Джерело: узагальнено автором на основі ⁹

⁹ European Commission (2016). *Towards More Efficient Financial Ecosystems. Innovative Instruments to Facilitate Access to Finance for the Cultural and Creative Sectors (CCS): Good Practice Report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. DOI: 10.2766/59318

Запропонована структуризація відображає логіку фінансування інвестиційного проєкту. Джерела фінансування визначають *надавача* фінансових ресурсів, *механізми* — *спосіб залучення та передачі* фінансових ресурсів отримувачу, *форми* залучення характеризують *економічні умови*, на яких здійснюється фінансування, а *фінансові інструменти* — конкретні *практичні засоби* реалізації відповідної форми фінансування. Такий підхід забезпечує чітке розмежування економічних категорій різного рівня узагальнення та створює методологічну основу для вибору оптимальної моделі інвестиційного забезпечення залежно від особливостей конкретного проєкту.

Джерелами інвестиційних ресурсів виступають економічні суб'єкти або фінансові системи, за рахунок яких формується інвестиційний капітал. До їхнього числа відносимо власний капітал, державне фінансування, фінансово-кредитні установи, приватних інвесторів, а також міжнародні й громадські організації.

Власний капітал формується за рахунок особистих коштів засновників, нерозподіленого прибутку та інших внутрішніх фінансових ресурсів підприємства. Це джерело є найбільш поширеним на початкових стадіях розвитку творчих проєктів, коли доступ до зовнішнього фінансування обмежений високим рівнем невизначеності та відсутністю кредитної історії або підтвердженої бізнес-моделі. Основною перевагою власного капіталу є збереження повної управлінської незалежності та відсутність необхідності повернення коштів або передачі корпоративних прав отримувачем фінансування. Водночас його можливості обмежуються фінансовими ресурсами власників, що ускладнює масштабування діяльності та реалізацію капіталомістких проєктів.

Державне фінансування включає кошти державного та місцевих бюджетів, державних фондів, а також інші інструменти фінансової підтримки, спрямовані на розвиток культури й креативних індустрій. Як зазначає Д. Тросбі¹⁰, культурні товари поєднують економічну та культурну цінність, що зумовлює обмеженість винятково ринкових механізмів їхнього фінансування та обґрунтовує необхідність застосування інструментів державної підтримки й культурної політики. Саме тому державне фінансування є пріоритетним насамперед для проєктів із високою суспільною або культурною значущістю, але недостатньою комерційною привабливістю для приватного капіталу. Його перевагами є можливість реалізації соціально значущих ініціатив без втрати контролю над підприємством та без виникнення боргових зобов'язань. Разом з тим, конкурсний характер отримання коштів, їхнє цільове призначення, обмеженість фінансових ресурсів і залежність від державної політики знижують можливості використання цього джерела як єдиної основи довгострокового розвитку підприємства.

Важливим джерелом фінансових ресурсів виступають фінансово-кредитні установи, які забезпечують доступ підприємств до позикового капіталу шляхом банківського кредитування, мікрофінансування, лізингових та інших

¹⁰ Throsby D. (2001). *Economics and culture*. Cambridge University Press.

фінансових операцій. Таке джерело є найбільш доцільним для підприємств, що вже мають стабільні грошові потоки та можуть забезпечити виконання кредитних зобов'язань. Перевагою банківського фінансування є можливість швидкого залучення значних обсягів капіталу без зміни структури власності підприємства. Водночас високі вимоги до платоспроможності позичальників, необхідність надання забезпечення та порівняно високий рівень ризику для креативних проєктів істотно обмежують доступність цього джерела фінансування, особливо для малих підприємств і стартапів.

Приватні інвестори, як джерело фінансування, представлені як професійними учасниками інвестиційного ринку (асоціації бізнес-ангелів, венчурні фонди, корпоративні інвестори), так і населенням (громадськістю), які інвестують у творчі чи креативні проєкти. Участь професійних учасників є найбільш ефективною для інноваційних проєктів із високим потенціалом масштабування та комерціалізації. Крім фінансових ресурсів, такі інвестори нерідко забезпечують підприємства управлінською експертизою, консультаційною підтримкою, доступом до професійних мереж і нових ринків. Разом із тим, залучення такого джерела фінансування, як правило, пов'язане з передачею частини корпоративних прав, участю інвестора в управлінні підприємством і необхідністю забезпечення високої дохідності вкладеного капіталу. Громадськість забезпечує мобілізацію фінансових ресурсів через добровільні внески фізичних осіб, краудфандингові компанії, благодійні пожертви, патронат та інші форми суспільної підтримки. Це джерело є найбільш доцільним для реалізації творчих, культурних, соціальних та інноваційних проєктів, які мають суспільну значущість, здатні сформувати активну спільноту прихильників і викликати широкий громадський інтерес. Перевагами такого фінансування є можливість залучення коштів без передачі корпоративних прав або прийняття боргових зобов'язань, одночасне формування лояльної аудиторії, популяризація проєкту і перевірка суспільного попиту на творчий продукт, але його ефективність значною мірою залежить від рівня суспільної довіри, якості комунікації з потенційними донорами, інформаційної підтримки проєкту та не гарантує стабільності й достатності обсягів залучених фінансових ресурсів.

Ще одним активним учасником ринку фінансування саме в культурно-креативному секторі є міжнародні та громадські організації, які реалізують програми грантової підтримки, донорського фінансування та міжнародної технічної допомоги. Їхня участь є особливо важливою для культурних, освітніх, соціальних та інноваційних проєктів, які сприяють інклюзивності, розвитку людського капіталу, культурного різноманіття та міжнародної співпраці. Основними перевагами такого джерела є можливість отримання безповоротного фінансування, доступ до міжнародних партнерських мереж і сучасних управлінських практик. Разом з тим, залежність від пріоритетів донорських організацій, конкурсних процедур та обмежених строків реалізації програм не дозволяє розглядати їх як стабільне джерело фінансування.

Механізми фінансування характеризують способи залучення та передачі фінансових ресурсів від їхнього власника до отримувача. На відміну від

джерел, механізми не визначають походження капіталу, а відображають організаційний спосіб його залучення: державна фінансова підтримка, банківське фінансування, інвестиційне фінансування, колективне фінансування, партнерське фінансування, а також механізми гарантування та страхування інвестиційних ризиків. Важливою особливістю механізмів фінансування є їхній універсальний характер. Один і той самий механізм може використовувати фінансові ресурси різних джерел і реалізовуватися в різних формах залежно від специфіки інвестиційного проєкту. Механізми державного та банківського фінансування є загальноусталеними для більшості секторів економіки, а їхнє застосування в креативному секторі відрізняється переважно специфікою окремих інвестиційних проєктів або умовами реалізації державної політики щодо підтримки креативних індустрій. Натомість механізми інвестиційного, колективного та партнерського фінансування набувають у креативному секторі специфічних форм реалізації. Зокрема, інвестиційне фінансування часто здійснюється на ранніх стадіях розвитку творчих проєктів або стартапів, коли ключовим об'єктом оцінювання виступає не наявність матеріальних активів, а потенціал комерціалізації креативної ідеї чи об'єктів інтелектуальної власності. Колективне фінансування, крім залучення фінансових ресурсів, виконує функцію перевірки ринкового попиту, формування спільноти прихильників проєкту та його інформаційного просування. Партнерське фінансування реалізується, як правило, через співпрацю творчих підприємств із бізнесом, органами влади, закладами культури, громадськими організаціями та міжнародними фондами й дозволяє поєднувати не лише фінансові, а й інші ресурси для реалізації проєктів. Механізми гарантування та страхування інвестиційних ризиків у креативному секторі виконують переважно допоміжну функцію зниження ризиків для інвесторів і кредиторів. Гарантійна підтримка може реалізовуватися через державні або міжнародні гарантійні фонди, які забезпечують часткове покриття кредитних ризиків за інвестиційними проєктами креативних підприємств, тоді як страхові механізми охоплюють страхування майна, відповідальності, втрати прибутку від простоїв чи переривання діяльності, а також страхування окремих ризиків під час виробництва аудіовізуального контенту, організації фестивалів, виставок чи гастрольної діяльності.

Форми залучення інвестицій визначають економічні умови отримання фінансових ресурсів і характер взаємовідносин між інвестором та отримувачем. Вони не залежать від конкретного джерела чи механізму фінансування, а відображають економічну природу фінансових відносин і включають безповоротне та поворотне фінансування, інвестування через участь у капіталі підприємства, фінансування під майбутні доходи та самофінансування. Кожна із зазначених форм може реалізовуватися через різні механізми фінансування.

Безповоротне фінансування є моделлю залучення фінансових ресурсів, яка не передбачає їхнього повернення або передачі інвестору корпоративних прав чи частки майбутніх доходів підприємства й реалізується через гранти, субсидії, благодійну допомогу, меценатство та донорські програми. Основною її перевагою є можливість забезпечення реалізації проєктів без виникнення

боргових зобов'язань або втрати контролю над підприємством, але доступ до такого фінансування обмежується фінансовими ресурсами, відповідністю проєкту цілям фінансуючої організації, конкурсним відбором і низкою інших факторів.

Поворотне фінансування хоч і має менші обмеження доступу, але, крім зобов'язання з обов'язкового повернення у визначені строки, передбачає, як правило, і виплату винагороди за користування капіталом, і підвищені вимоги кредиторів до платоспроможності та забезпечення виконання зобов'язань. Інвестування через участь у капіталі (часткове, пайове) передбачає залучення фінансових ресурсів шляхом передачі інвестору частки в статутному капіталі або корпоративних прав підприємства. У межах цієї моделі інвестор бере участь у розподілі фінансових результатів діяльності та зацікавлений у довгостроковому зростанні вартості бізнесу. Основними перевагами є можливість залучення значного обсягу капіталу без формування боргових зобов'язань, а також отримання управлінської, консультаційної та стратегічної підтримки з боку інвестора. Разом із тим така модель супроводжується частковою втратою контролю над підприємством, необхідністю узгодження стратегічних рішень із новими співвласниками та розподілом майбутнього прибутку між учасниками бізнесу.

Фінансування під майбутні доходи передбачає залучення капіталу в обмін на зобов'язання підприємства здійснювати інвестору виплати у вигляді визначеної частки майбутньої виручки або доходів до досягнення погодженого обсягу повернення інвестицій. Така модель є особливо привабливою для підприємств креативного сектору, діяльність яких пов'язана зі створенням об'єктів інтелектуальної власності, цифрових продуктів або творчих проєктів із прогнозованими майбутніми доходами. Її перевагами є відсутність необхідності передачі корпоративних прав, гнучкість механізму погашення інвестицій залежно від фактичних фінансових результатів і можливість адаптації умов фінансування до специфіки проєкту. Водночас нестабільність доходів, складність прогнозування майбутньої виручки, необхідність прозорого обліку фінансових потоків і відносно невисока поширеність цієї моделі обмежують масштаби її застосування.

Самофінансування передбачає забезпечення розвитку проєкту чи підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів, зокрема, нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, особистих коштів власників або інших внутрішніх джерел капіталу. Основною перевагою цієї моделі є повне збереження фінансової незалежності, відсутність боргових зобов'язань та необхідності передавати корпоративні права третім особам. Разом із тим можливості самофінансування обмежуються обсягом власних ресурсів, що може стримувати темпи реалізації масштабних інноваційних або капіталомістких проєктів, особливо на ранніх стадіях розвитку бізнесу.

Фінансові інструменти — це практичні засоби реалізації відповідної форми фінансування. Вибір конкретного фінансового інструменту визначається не лише джерелом фінансових ресурсів або механізмом їхнього залучення, а насамперед особливостями самого інвестиційного проєкту, його масштабами,

стадією життєвого циклу, прогнозованими грошовими потоками, рівнем ризику, наявністю активів, що можуть використовуватися як забезпечення, та стратегічними цілями розвитку підприємства. Саме тому сучасна практика фінансування ККС дедалі більше ґрунтується на комбінуванні різних джерел, механізмів, форм і фінансових інструментів, що дозволяє сформувати найбільш ефективну архітектуру інвестиційного забезпечення для кожного конкретного проекту.

Безповоротні фінансові інструменти включають гранти, субсидії, пожертви, меценатську та спонсорську підтримку. Відмінність між ними полягає в джерелі фінансування, меті надання коштів та характері взаємовідносин між донором і отримувачем. Якщо гранти та субсидії, як правило, надаються на конкурсних засадах, то пожертви й меценатство мають переважно благодійний характер, а спонсорство передбачає отримання спонсором маркетингових або репутаційних вигод.

Поворотні фінансові інструменти базуються на принципі повернення залучених коштів у визначені строки та на погоджених умовах. До них належать банківські кредити, мікрокредитування, позики, фінансовий лізинг, факторинг і мезонінне фінансування. Основні відмінності між ними полягають у способі надання фінансових ресурсів, формах забезпечення, строках фінансування, вартості капіталу та розподілі ризиків між сторонами.

Інструменти часткового фінансування (участі в капіталі) передбачають залучення інвестора шляхом передачі йому частки у власності підприємства або інвестиційного проекту. На відміну від боргового фінансування, вони не створюють зобов'язань щодо повернення залучених коштів у визначений строк, натомість інвестор розраховує на отримання доходу від зростання вартості бізнесу або розподілу прибутку. До цієї групи належать венчурний капітал, інвестування бізнес-ангелів, прямі приватні інвестиції та акціонерний краудфандинг. Зазначені інструменти найбільш ефективні для фінансування інноваційних підприємств і стартапів, які мають високий потенціал розвитку, але обмежені можливості залучення банківського кредитування.

Інструменти фінансування під майбутні доходи передбачають залучення капіталу без передачі права власності на підприємство та без використання класичних боргових зобов'язань. Їхньою особливістю є те, що повернення інвестицій здійснюється за рахунок визначеної частки майбутніх доходів або ліцензійних платежів, які генерує реалізований проект. До цієї групи належать роялті-фінансування, ліцензійні платежі та фінансування під майбутню виручку. Такі інструменти дозволяють узгодити виплати інвестору з фактичними фінансовими результатами діяльності підприємства, що знижує фінансове навантаження на початкових етапах реалізації проекту. Найбільш поширеним є використання цих інструментів у музичній, аудіовізуальній, видавничій індустріях, а також у сфері розроблення програмного забезпечення та цифрового контенту.

Інструменти самофінансування передбачають реалізацію інвестиційних проектів за рахунок власних фінансових ресурсів підприємства або майбутніх надходжень від споживачів. До них належать власні кошти, реінвестування

прибутку, механізм попередніх продажів (pre-orders), який дозволяє частково профінансувати створення продукту ще до його виходу на ринок. Самофінансування забезпечує найбільшу незалежність від зовнішніх інвесторів, однак обмежується фінансовими можливостями самого підприємства.

Фінансова екосистема інвестиційного забезпечення креативного сектору. На відміну від розглянутих джерел, механізмів, моделей та інструментів фінансування, які характеризують окремі складові процесу інвестиційного забезпечення, екосистемний підхід акцентує увагу на сукупності взаємопов'язаних суб'єктів, інституцій, ресурсів та умов, що спільно забезпечують формування, залучення й ефективне використання капіталу. Концептуальні засади такого підходу сформувалися в межах теорії підприємницьких екосистем. Зокрема, Д. Айзенберг¹¹ обґрунтовує підприємницьку екосистему як середовище, в якому взаємодія підприємців, інституцій, фінансових організацій, державної політики, людського капіталу та культури створює умови для виникнення й розвитку підприємництва. Б. Вюрт, Е. Стам і Б. Спігель¹², шляхом узагальнення основних теоретичних підходів до дослідження підприємницьких екосистем, визначають їх як систему взаємопов'язаних суб'єктів, ресурсів, інститутів і процесів, що спільно забезпечують створення цінності та підтримують підприємницьку діяльність. Для культурних і креативних індустрій екосистемний підхід набуває особливого значення, оскільки можливості залучення фінансових ресурсів визначаються не лише характеристиками окремого підприємства чи проекту, а й рівнем розвитку взаємодії між усіма причетними до інвестиційного процесу учасниками, а характер цих взаємозв'язків значною мірою визначає доступність різних джерел фінансування та можливості масштабування креативного бізнесу. Зокрема, Е. Лутс зі співавторами¹³ узагальнюють, що розвиток креативного підприємництва залежить не лише від доступності фінансового капіталу, а й від соціального капіталу, локальних мереж взаємодії, взаємної довіри, інституційної підтримки, просторової концентрації креативних акторів та інших елементів екосистеми, які формують сприятливе середовище для започаткування, розвитку й масштабування творчих бізнесів.

Таким чином, фінансова екосистема креативного сектору є багатовимірною системою, в якій доступ ОКІ до фінансування визначається не одним фактором, а поєднанням фінансового стану, ринкових умов, компетентностей, репутації сектору, регуляторного середовища та мережі

¹¹ Isenberg D. J. (2016). Applying the Ecosystem Metaphor to Entrepreneurship: Uses and Abuses. *The Antitrust Bulletin*. Vol. 61, No. 4, pp. 564–573. URL: <https://doi.org/10.1177/0003603X16676162>

¹² Wurth B., Stam E., Spigel B. (2022). Toward an Entrepreneurial Ecosystem Research Program. *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 46, No. 3, pp. 729–778. URL: <https://doi.org/10.1177/1042258721998948>

¹³ Loots E., Neiva M., Carvalho L., Lavanga M. (2021). The Entrepreneurial Ecosystem of Cultural and Creative Industries in Porto: A Sub-Ecosystem Approach. *Growth and Change*. Vol. 52, No. 2, pp. 641–662. URL: <https://doi.org/10.1111/grow.12434>

підтримки (рис. 9.2). Ядром екосистеми є представники культурних і креативних індустрій (ОКІ), які мають потребу у фінансуванні, а навколо них формується система умов, що або полегшують, або ускладнюють доступ до коштів.



Рис. 9.2. Фінансова екосистема інвестиційного забезпечення креативного сектору
Джерело: ¹⁴

Ключовими елементами зазначеної екосистеми є:

- *фінансовий стан ОКІ*: наявність власних коштів, можливість реінвестування прибутку, рівень ліквідності, доступність застави та ступінь захисту прав інтелектуальної власності. Для креативних підприємств саме висока частка нематеріальних активів часто є ключовим чинником, що ускладнює традиційні підходи до фінансування, які орієнтовані на матеріальну заставу;
- *динаміка цільового ринку*: розмір ринку, темпи його зростання або спаду, рівень ризиків. Інвестори зацікавлені в ринках із потенціалом масштабування та стабільним попитом на креативний продукт або послугу;
- *репутація сектору креативних індустрій*: позитивна репутація сприяє притоку інвестицій, тоді як низький рівень довіри підвищує вартість капіталу або обмежує доступ до нього. Репутація формується через діяльність

¹⁴ Воробей В., Кобринович М., Кривецька Л., Гудз Н., Кравченко М., Лісний І., Гуцол О., Крижанівський В. (2020). *Фінансування креативних індустрій : аналітичний звіт*. Львів, 2020. 271 с. URL: https://www.ppv.net.ua/uk/works_categories/analytical-studies/works/finance-for-creative-industries-2020-ua

громадськості, медіа, лідерів думок, аналітику ринку, розробку державних політик та позицію фінансових інституцій;

- *регуляторна політика*: сприятливе регуляторне середовище може стимулювати розвиток креативних індустрій, тоді як надмірні обмеження — стримувати їхній фінансовий розвиток. Банківське регулювання, державні політики підтримки, податкова система, регулювання прав інтелектуальної власності та ринку альтернативного фінансування визначають «правила гри» для всіх учасників;

- *надавачі фінансування (інвестори)*, які представлені різними групами: приватними (банки, бізнес-ангели, інвестори, краудфандингові платформи), державними (грантові програми, ваучери, інші інструменти підтримки), індивідуальними та колективними (друзі, сім'я, спільноти). Різноманітність джерел дозволяє ОКІ комбінувати фінансові інструменти залежно від стадії розвитку та типу проекту;

- *система прихильників і підтримки*: родина та друзі, бізнес-ангели, агентства й офіси підтримки, навчальні та тренінгові програми, інкубатори, кластери, акселератори, заклади вищої освіти. Вони не лише забезпечують фінансові ресурси, а й сприяють розвитку компетентностей, нетворкінгу та підвищенню інституційної спроможності креативних підприємств;

- *базові та бізнесові компетентності* учасників креативних індустрій, бо саме поєднання творчого потенціалу з ефективним менеджментом підвищує довіру фінансових партнерів.

Основні групи інвесторів у ККС. Серед усіх учасників фінансової екосистеми особливе місце займають надавачі фінансування — інвестори, оскільки саме вони забезпечують трансформацію інвестиційного потенціалу в реальні фінансові ресурси. На відміну від традиційних секторів економіки, де рішення про інвестування переважно ґрунтуються на фінансових показниках і матеріальному забезпеченні, у креативних індустріях на вибір інвестора істотно впливають творчий потенціал, інтелектуальний капітал, соціальна цінність проєкту, перспективи комерціалізації та можливості масштабування. Це зумовлює формування багаторівневої системи інвесторів, які відрізняються джерелами капіталу, інвестиційними цілями, рівнем прийнятного ризику, мотивацією та очікуваними результатами інвестування. Залежно від домінуючої мети їх доцільно поділяти на соціально орієнтованих, діяльність яких спрямована насамперед на створення суспільної, культурної або екологічної цінності, та комерційно орієнтованих, для яких визначальним є отримання фінансової віддачі від вкладеного капіталу. Окрему групу формують змішані (гібридні) інвестори, які поєднують прагнення досягти вимірюваного соціального впливу з отриманням помірної фінансової віддачі (рис. 9.3).

Держава є базовим соціальним інституційним інвестором ККС, забезпечуючи фінансування тих напрямів діяльності, які створюють значну суспільну та культурну цінність, але не завжди є достатньо привабливими для приватного капіталу. За даними Eurostat, у 2022 році сукупні державні видатки країн ЄС на відпочинок, культуру та релігію становили 182 млрд євро, або

1,1 % ВВП, а у 2023 р. вже 201 млрд євро та 1,2 % ВВП ¹⁵. У середньому 54,5 % державних видатків на відпочинок, культуру та релігію фінансується за рахунок місцевих бюджетів, що відображає вагомий роль органів місцевого самоврядування в забезпеченні розвитку культурної сфери. Найвищий рівень децентралізації таких видатків спостерігається у Нідерландах (75,0 %), Польщі (72,7 %), Франції (71,4 %) та Ісландії (71,0 %), тоді як найнижчі показники характерні для Кіпру (16,7 %), Угорщини (25,0 %), Італії (37,5 %) і Німеччини (40,8 %) ¹⁶. Найімовірніше, такі регіональні відмінності пов'язані з особливостями бюджетного устрою та національними моделями фінансування культури.

ІНВЕСТИРИ У КУЛЬТУРНО-КРЕАТИВНОМУ СЕКТОРІ

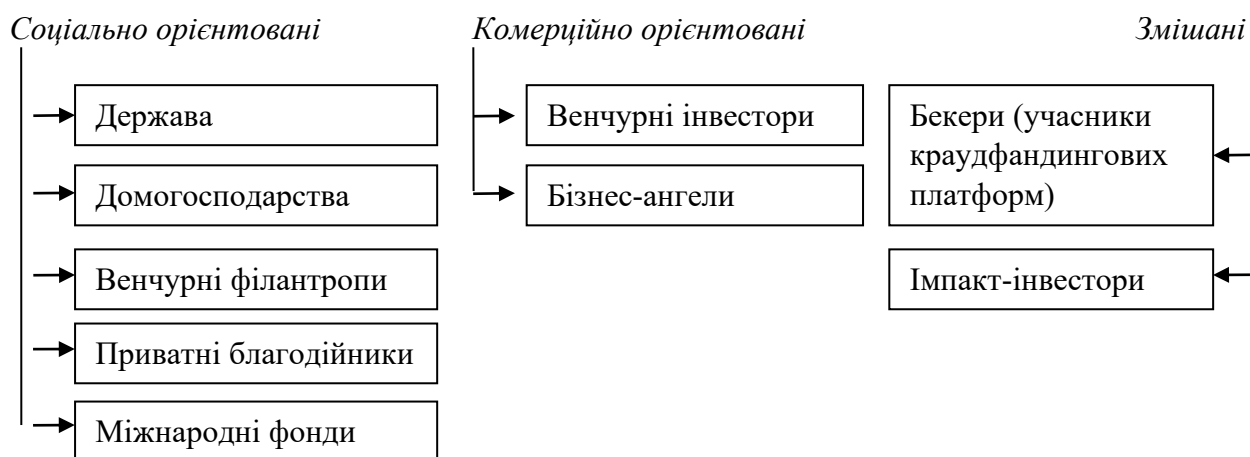


Рис. 9.3. Типи інвесторів у культурно-креативному секторі за домінуючою метою інвестування

Джерело: узагальнено автором на основі ^{17, 18}

Особливістю державного інвестування є його орієнтація на довгострокові суспільні результати, розвиток культурної інфраструктури, збереження та примноження творчого потенціалу, забезпечення доступності культурних благ, що реалізується не лише через пряме бюджетне фінансування, а й за допомогою податкових пільг, грантових програм, державних гарантій, субсидій, компенсаційних механізмів та інших інструментів державної фінансової політики. Відповідно, перевагами державної участі є стабілізація

¹⁵ Eurostat (n.d.). *Government expenditure on recreation, culture and religion. Statistics Explained*. Luxembourg: European Commission. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_recreation_culture_and_religion

¹⁶ Eurostat (n.d.). *General government expenditure by function (COFOG) (gov_10a_exp)*. Eurostat Database. Luxembourg: Statistical Office of the European Union. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_exp/default/table?lang=en

¹⁷ UNESCO (n.d.). *Re|Shaping Policies for Creativity: Addressing Culture as a Global Public Good*. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000380474>

¹⁸ OECD (n.d.). *The Culture Fix: Creative People, Places and Industries*. URL: https://www.oecd.org/en/publications/the-culture-fix_991bb520-en.html

розвитку сектору, зменшення фінансових ризиків реалізації суспільно значущих проєктів і формування сприятливого інституційного середовища, але її ефективність обмежується високою конкуренцією за бюджетні ресурси, адміністративними процедурами та залежністю від бюджетної й політичної кон'юнктури. Тому хоч держава й виконує системоутворюючу функцію у фінансовій екосистемі культурно-креативного сектору, однак її участь не може повністю замінити ринковий капітал.

Домогосподарства є не менш важливими інвесторами у ККС, оскільки саме їхні витрати формують платоспроможний попит на культурні товари та послуги і забезпечують повернення інвестицій. У країнах Європейського Союзу витрати домогосподарств на культуру становлять у середньому 2,6 % загального обсягу споживчих витрат. При цьому простежується закономірність: у країнах, де понад половина сімейного бюджету спрямовується на базові потреби, частка витрат на культуру зазвичай не перевищує 2,5 %. Найбільша частка витрат домогосподарств ЄС на культурні товари та послуги у 2020 році припадала на оплату телебачення та радіомовлення, плату за оренду обладнання та аксесуарів для культури (20,8 %), газети і журнали (12,6 %), обладнання для обробки інформації (12,5 %) та книги (12,5 %). І навпаки, найменші витрати домогосподарств на предмети культурного призначення та послуги припадали на фото- та кінообладнання (1,7 %) і ремонт аудіовізуальної, фототехніки та обладнання для обробки інформації (0,6 %) ¹⁹. Такий видовий розподіл витрат домогосподарств свідчить про зміну моделі культурного споживання, за якої дедалі більша частка витрат спрямовується не на придбання матеріальних культурних товарів, а на доступ до культурного контенту та інформаційних ресурсів та поступове скорочення попиту на спеціалізовану техніку.

Венчурні філантропи та благодійні фонди є соціальними інституційними інвесторами, діяльність яких поєднує соціальну місію із підприємницьким підходом до підтримки інновацій. Вони орієнтуються насамперед на проєкти, що створюють значний суспільний ефект і водночас мають потенціал до самостійного розвитку. Перевагою таких інвесторів є готовність підтримувати експериментальні та міждисциплінарні ініціативи, які ще не становлять інтересу для комерційних інвесторів, але обмеженість фінансових ресурсів, залежність від донорських пріоритетів і проєктний характер підтримки не дозволяють їм забезпечувати довгострокове фінансування сектору. На відміну від класичного імпаکت-інвестування, яке передбачає досягнення одночасно соціального впливу та фінансової віддачі, венчурна філантропія допускає відсутність фінансового прибутку за умови досягнення значущого суспільного результату, а тому виконує роль каталізатора соціальних і культурних інновацій.

Приватні благодійники та благодійні фонди також сприяють розвитку ККС, керуючись переважно суспільними, культурними та репутаційними

¹⁹ Eurostat (2024). *Culture statistics*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. 202 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/SEPDF/cache/44962.pdf>

мотивами. Їхня діяльність забезпечує підтримку мистецтва, культурної спадщини, локальних культурних ініціатив та інших проєктів, які не завжди мають високий комерційний потенціал. Основними перевагами такого виду інвестування є незалежність від державної політики, оперативність прийняття рішень і можливість підтримувати нішеві культурні проєкти. Разом з тим, нестабільність фінансування, відсутність довгострокових інвестиційних зобов'язань і обмежені масштаби ресурсів визначають допоміжний характер їхньої участі у фінансовій екосистемі.

Міжнародні фінансові організації й фонди є хоч і не ключовими, але важливими інституційними інвесторами у ККС. Незважаючи на високі вимоги до якості проєктів, складні процедури конкурсного відбору та необхідність міжнародної кооперації, що часто обмежують доступність таких ресурсів для значної частини малих креативних підприємств, саме міжнародні фонди значною мірою забезпечують інтеграцію національних культурно-креативних індустрій у глобальний простір і сприяють розвитку міжнародного партнерства, мобільності митців, інституційній спроможності організацій та післякризовому відновленню сектору.

Венчурні інвестори є ключовими учасниками комерціалізації та масштабування культурно-креативного бізнесу. Їхній інтерес зосереджується переважно на сегментах із високим потенціалом швидкого зростання, насамперед у сфері креативних технологій, геймдеву, цифрових медіа та інструментів штучного інтелекту. Найбільш розвинені ринки венчурного капіталу сформувалися у США, які є беззаперечним світовим лідером за обсягами венчурних інвестицій, а також у Великій Британії, Ізраїлі, Канаді, Німеччині, Франції та країнах Північної Європи. Саме в цих країнах функціонують найбільш зрілі венчурні екосистеми, що забезпечують фінансування високотехнологічних стартапів на різних стадіях їхнього розвитку ²⁰.

Інвестиційна модель венчурного капіталу ґрунтується на очікуванні суттєвого приросту вартості компанії, що зумовлює орієнтацію венчурних інвесторів насамперед на сегменти ССІ з високим потенціалом масштабування — цифровий контент, ігрову індустрію, стрімінгові платформи та технологічні стартапи у сфері креативних послуг. Перевагами такого інвестування є можливість швидкого масштабування бізнесу, виходу на міжнародні ринки та доступу до стратегічної експертизи, але високі вимоги до темпів зростання, орієнтація переважно на технологічні сегменти та можливість втрати засновниками частини контролю над компанією істотно звужують коло потенційних отримувачів таких інвестицій.

Бізнес-ангели є приватними індивідуальними інвесторами, які забезпечують ранні стадії розвитку креативних стартапів не лише капіталом, а й підприємницьким досвідом, професійними знаннями та діловими контактами.

²⁰ OECD (2025). *Benchmarking Government Support for Venture Capital: A Comparative Analysis*. OECD SME and Entrepreneurship Papers. No. 71. Paris: OECD Publishing. 46 p. DOI: 10.1787/81e53985-en.

Найактивніше вони підтримують проекти у сферах цифрових медіа, дизайну, ігрової індустрії, креативних технологій та платформних рішень. Найбільшого розвитку мережі бізнес-ангелів набули у США, Великій Британії, Франції, Німеччині, Іспанії та країнах Північної Європи, що пов'язано з наявністю розвинених інноваційних екосистем, професійних асоціацій та державних програм стимулювання приватного інвестування. За даними Business Angels Europe, у 2021 році найбільша частка інвестицій бізнес-ангелів була спрямована у сферу інформаційно-комунікаційних технологій (48 %) та бізнес-послуг (46 %) ²¹. Основними перевагами їхньої участі є гнучкість прийняття рішень, індивідуальний підхід до стартапу та активна менторська підтримка. Разом із тим, обмежені обсяги фінансування та залежність від особистого бачення інвестора не завжди дозволяють забезпечити швидке масштабування бізнесу.

Бекери (учасники краудфандингових платформ) є гібридними інвесторами, для яких поряд із підтримкою перспективної бізнес-ідеї важливе значення має створення соціальної, культурної або творчої цінності. Подібно до бізнес-ангелів, вони фінансують проекти на ранніх стадіях розвитку, коли доступ до традиційних джерел капіталу є обмеженим, а рівень інвестиційного ризику залишається високим. Фактично, бекери виконують не лише фінансову, а й маркетингову функцію, бо формують первинний ринковий попит на проєкт і перевіряють їхню життєздатність. Краудфандинг найбільш поширений у США, Великій Британії, Китаї, Німеччині та Франції, де сформувалися найбільші спільноти бекерів і функціонують провідні краудфандингові платформи. Загалом світовий ринок краудфандингу є динамічним: прогнозується, що у 2028 р. загальна вартість транзакцій становитиме 1,27 млрд дол. США (проти 1, 2 млрд дол. США у 2017 р.), а середній обсяг фінансування одного проєкту зросте до 9,35 тис. дол. США проти 7,93 тис. дол. США у 2017 р. Водночас прогнозується скорочення кількості профінансованих проєктів із 151,2 тис. у 2017 р. до 136,2 тис. у 2028 р., що свідчить про поступову концентрацію фінансових ресурсів на меншій кількості, але більш масштабних ініціативах ²².

Імпакт-інвестори — це інституційні або приватні інвестори, які поєднують прагнення до отримання фінансової віддачі з досягненням вимірюваного позитивного соціального, культурного чи екологічного ефекту. У креативному секторі вони підтримують проєкти, здатні одночасно генерувати економічну цінність і вирішувати суспільно значущі завдання, зокрема, щодо збереження культурної спадщини, розвитку творчого підприємництва, соціальної інклюзії, регіонального розвитку та підвищення доступності культурних благ. Найбільшого поширення імпакт-інвестування набуло у США, Канаді, Великій Британії, Німеччині, Франції, Нідерландах та країнах Північної Європи, де сформувалися зрілі ринки соціального підприємництва та

²¹ Botsari A., Kupres S., Lang F., Legnani D., Mandys F. (2022). *EIF Business Angels Survey 2021/22: Market Sentiment*. EIF Working Paper. No. 2022/81. Luxembourg: European Investment Fund, 2022. 56 p. URL: https://www.eif.org/news_centre/research/index.htm

²² Statista (n.d.). *Reward-Based Crowdfunding — Worldwide*. Statista Market Insights. URL: <https://www.statista.com/outlook/fmo/capital-raising/digital-capital-raising/reward-based-crowdfunding/worldwide>

функціонують спеціалізовані імпакт-фонди. Світовий ринок імпакт-інвестування характеризується стійкою позитивною динамікою: за оцінками Global Impact Investing Network, обсяг активів під управлінням імпакт-інвесторів у 2024 р. досяг 1,571 трлн дол. США, а середньорічний темп його зростання з 2019 р. становив близько 21 %, що свідчить про поступову трансформацію імпакт-інвестування з нішевого сегмента в повноцінний напрям світового інвестиційного ринку ²³.

Статистика інвестицій. Інвестиційні процеси у світовій економіці в останні роки характеризуються високою волатильністю, обумовленою наслідками пандемії COVID-19, геополітичною нестабільністю, посиленням протекціонізму та трансформацією глобальних ланцюгів створення вартості. Найбільш репрезентативним індикатором міжнародної інвестиційної активності є прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які відображають довгострокові вкладення капіталу з метою встановлення контролю або набуття суттєвого впливу на діяльність отримувача й забезпечують не лише приплив фінансових ресурсів, а й трансфер технологій, управлінських компетенцій, інновацій, сучасних бізнес-моделей та інтеграцію підприємств у глобальні виробничі мережі.

Світова статистика свідчить про високу концентрацію міжнародних інвестиційних потоків у невеликій кількості економічно розвинених країн та глобальних фінансових центрів (рис. 9.4).

Топ 10 країн-лідерів за вхідними ПІІ (отримувачі) Топ 10 країн-лідерів за вихідними ПІІ (інвестори)
2014 р., млрд дол. США

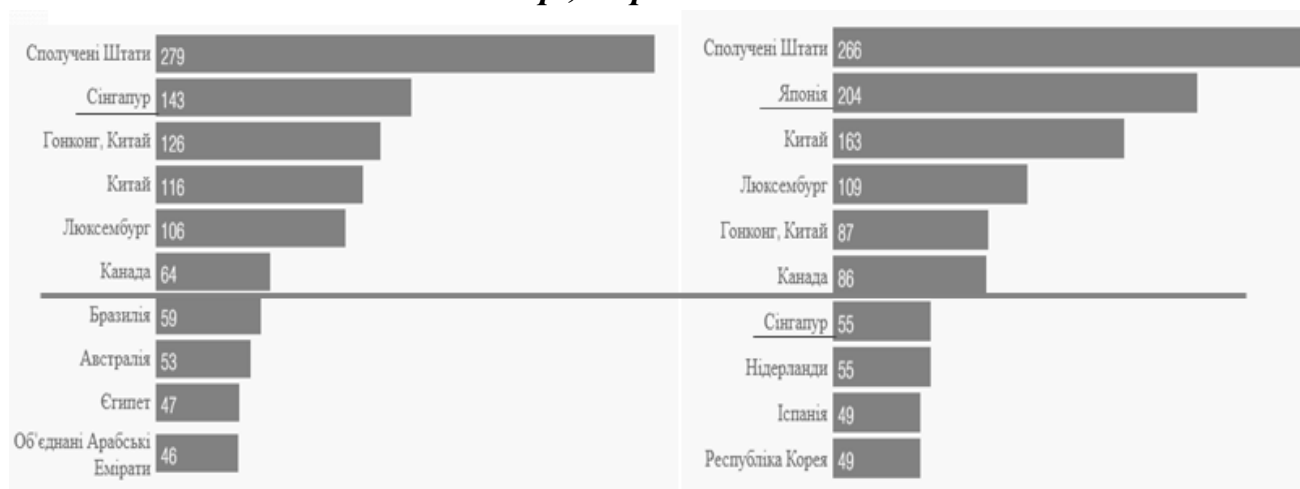


Рис. 9.4. Країни-лідери за обсягами вхідних та вихідних прямих іноземних інвестицій у 2024 році
Джерело ²⁴

²³ Hand D., Ulanow M., Pan H., Xiao K. (2024). *Sizing the Impact Investing Market 2024*. Global Impact Investing Network (GIIN). New York. URL: <https://thegiin.org/publication/research/sizing-the-impact-investing-market-2024/>

²⁴ United Nations Conference on Trade and Development (2025). *World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy*. Geneva: United Nations. 274 p. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025>

Найбільшим отримувачем ПІІ є США, які залучили 279 млрд дол. США, що майже вдвічі перевищує показник Сінгапуру — 143 млрд дол. США. До п'ятірки найбільших отримувачів ПІІ також увійшли Гонконг (Китай) — 126 млрд дол. США, Китай — 116 млрд дол. США та Люксембург — 106 млрд дол. США. Серед країн-інвесторів лідерами є США — 266 млрд дол. США вихідних інвестицій, Японія — 204 млрд дол. США та Китай — 163 млрд дол. США.

За даними UNCTAD²⁵, сучасний розвиток світових потоків ПІІ характеризується такими основними тенденціями:

- *нестабільність* — обсяги ПІІ залишаються високочутливими до глобальних економічних і геополітичних потрясінь, демонструючи вищу волатильність порівняно зі світовим ВВП та міжнародною торгівлею;

- *регіональна дивергенція* — поряд зі скороченням інвестиційної активності в Європі спостерігається зростання припливу капіталу до Північної Америки та окремих країн, що розвиваються, насамперед в Африці;

- *технологічна переорієнтація* — міжнародний капітал дедалі більше концентрується у високотехнологічних галузях, зокрема, цифровій економіці, виробництві напівпровідників та інших інноваційних секторах, тоді як інвестиційна привабливість традиційних видобувних галузей знижується;

- *концентрація інвестиційного лідерства* — США зберігають провідні позиції як за обсягами залучених, так і за обсягами вихідних ПІІ, що підтверджує їхню ключову роль у міжнародному русі капіталу.

Загальні закономірності міжнародного руху капіталу простежуються і в КІ, однак цей сектор характеризується дещо іншою структурою інвестиційних потоків і є більш диверсифікованим (рис. 9.5).

Незважаючи на лідерство США за обсягами залучення інвестицій у КІ, глобальний ринок цього сектору є значно менш концентрованим, ніж світовий ринок ПІІ загалом. Якщо серед отримувачів інвестицій домінують США, Велика Британія та Німеччина, то серед країн-інвесторів лідируючі позиції займають Канада, Індія та Сінгапур. Така структура свідчить про зростання ролі нових центрів креативної економіки, які активно експортують капітал завдяки розвитку цифрових технологій, людського капіталу та інноваційних бізнес-моделей.

Згідно з аналітичним звітом Центру політики та доказових досліджень²⁶, інвестиційна привабливість окремих сегментів КІ також істотно відрізняється, але в більшості секторів провідні позиції за обсягами залучення ПІІ займають США. Велика Британія та Німеччина формують другий центр концентрації інвестицій у КІ. При цьому Велика Британія демонструє високі позиції

²⁵ United Nations Conference on Trade and Development (2025). *World Investment Report 2025: International Investment in the Digital Economy*. Geneva: United Nations, 2025. 274 p. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025>

²⁶ Policy and Evidence Centre (2024). *Foreign Direct Investment in the UK's Creative Industries*. London: Policy and Evidence Centre. 52 p. URL: <https://pec.ac.uk/wp-content/uploads/2024/11/Foreign-Direct-Investment-in-the-Creative-Industries-FINAL.pdf>

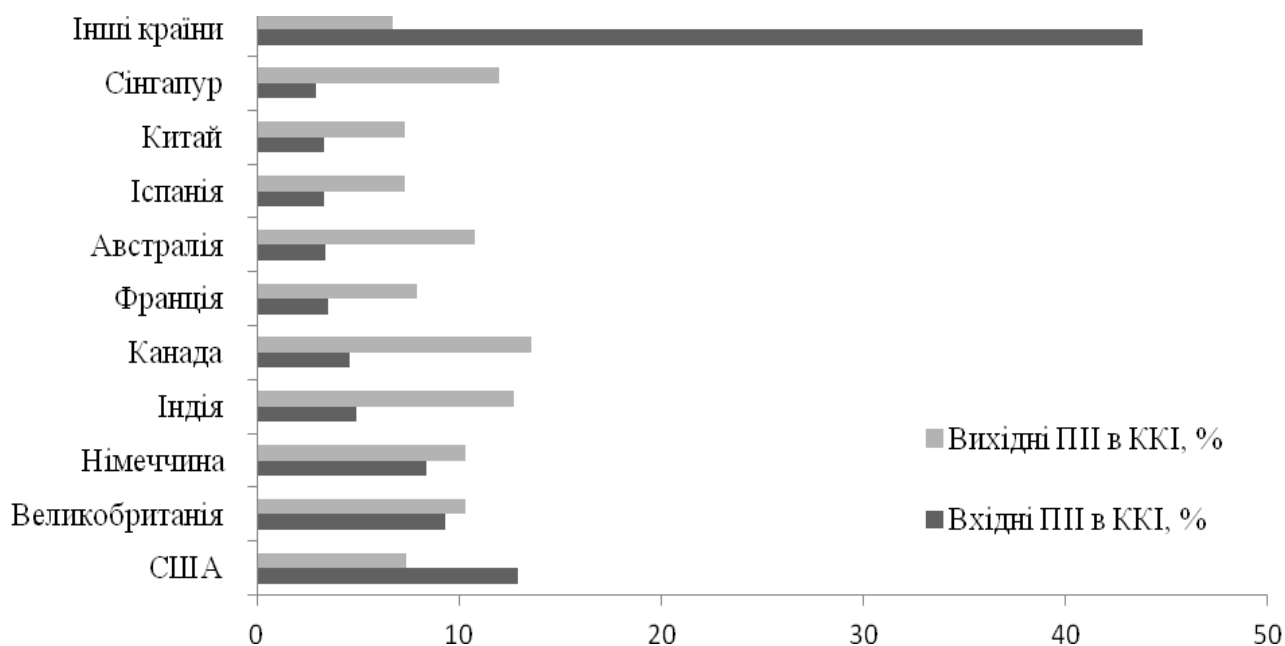


Рис. 9.5. Світові лідери за обсягами ПІІ в культурно-креативній індустрії, 2013-2023 рр.
Джерело: ²⁷

переважно в медійних, дизайнерських і культурних видах діяльності, а для Німеччини характерна більш збалансована присутність у виробничих і технологічно орієнтованих сегментах, зокрема, дизайні, ІТ-послугах і кіноіндустрії. Деякі країни демонструють вузьку галузеву спеціалізацію: Індія є одним із світових лідерів у сфері ІТ та комп'ютерних послуг, Китай концентрує інвестиції в архітектурі, дизайні та моді, а Сінгапур підтверджує роль регіонального хабу цифрових і креативних індустрій.

Загалом структура ПІІ у КІ дозволяє виокремити кілька ключових тенденцій. По-перше, інвестиційні потоки концентруються в країнах із розвиненими інноваційними екосистемами, високим рівнем цифровізації та ефективним захистом прав інтелектуальної власності. По-друге, найбільшу інвестиційну привабливість мають цифрові та медійні сегменти: ІТ і комп'ютерні послуги, аудіовізуальне виробництво, дизайн, реклама та маркетинг, що пояснюється їхньою високою масштабованістю та експортним потенціалом. По-третє, традиційні напрями креативної економіки, насамперед ремесла та окремі види виконавського мистецтва, залучають значно менші обсяги міжнародного капіталу. Це свідчить про поступове зміщення глобальної інвестиційної активності в бік цифрових креативних індустрій, які сьогодні виступають основними драйверами розвитку світової креативної економіки.

²⁷ Policy and Evidence Centre (2024). *Foreign Direct Investment in the UK's Creative Industries*. London: Policy and Evidence Centre. 52 p. URL: <https://pec.ac.uk/wp-content/uploads/2024/11/Foreign-Direct-Investment-in-the-Creative-Industries-FINAL.pdf>

9.2. Соціально-економічний внесок культурних і креативних індустрій у країнах Європейського Союзу

Соціально-економічний внесок культурних і креативних індустрій (КІ) в економіку Європейського Союзу є одним із ключових проявів і результатів трансформації європейської економіки від індустріальної моделі розвитку до економіки знань. На відміну від традиційних галузей, КІ створюють економічну цінність насамперед через інтелектуальний капітал, культурний контент, інновації та творчі компетентності, що зумовлює необхідність використання специфічної системи показників оцінювання їхнього розвитку.

У сучасних дослідженнях креативної економіки соціально-економічний внесок КІ розглядається як комплекс економічних і суспільних результатів їхнього функціонування, що проявляються у створенні економічної вартості, формуванні зайнятості, розвитку людського й культурного капіталу, стимулюванні інноваційної діяльності та забезпеченні позитивних соціальних ефектів. Зокрема, Д. Тросбі обґрунтовує, що КІ одночасно створюють економічну й культурну цінність, а їхній внесок не може оцінюватися винятково ринковими показниками, оскільки він охоплює також інституційні та соціальні ефекти суспільного розвитку²⁸. Аналогічної позиції дотримуються П. Л. Сакко, Г. Ферілі та Дж. Тавано Блессі²⁹, акцентуючи, що КІ генерують багатовимірний суспільний ефект, поєднуючи економічне зростання, розвиток людського капіталу, інноваційну активність, соціальну згуртованість і підвищення якості життя.

Попри широкий спектр ефектів, які формують КІ, у міжнародній статистичній практиці їхній соціально-економічний внесок оцінюють за трьома узагальнюючими показниками: валовою доданою вартістю, зайнятістю та експортом. Ці показники відображають відповідно економічний, соціальний та зовнішньоекономічний виміри функціонування креативного сектору і в сукупності забезпечують комплексну оцінку його ролі в економіці. Концептуальну взаємозалежність зазначених складових соціально-економічного внеску КІ наведено на рис. 9.6.

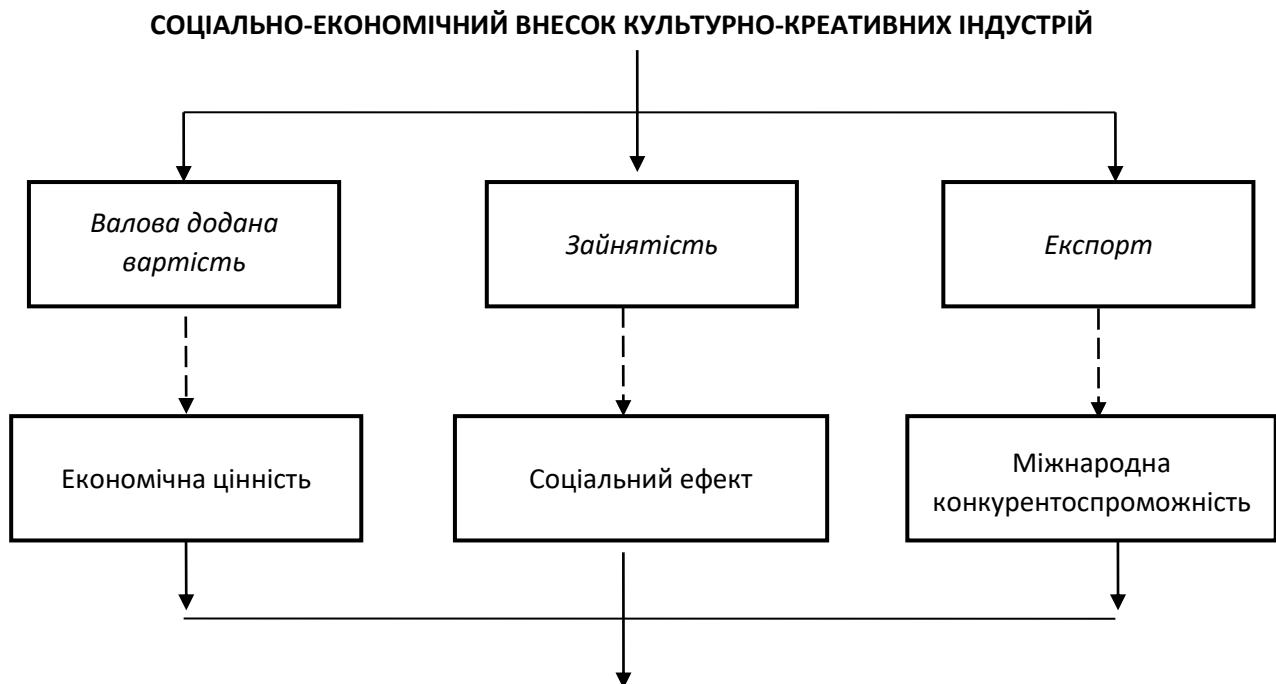
Валова додана вартість в КІ. Валова додана вартість (ВДВ) є ключовим макроекономічним показником, який відображає новостворену економічну вартість, сформовану в процесі виробництва товарів і послуг. За даними звіту Європейського інвестиційного фонду³⁰, економічний внесок КІ у ВВП Європейського Союзу характеризується стійкою тенденцією до зростання, що свідчить про посилення ролі креативного сектора в сучасній економіці. У 2021 році підприємства КІ згенерували 180 017,36 млн євро валової доданої вартості,

²⁸ Throsby D. (2001). *Economics and Culture*. Cambridge University Press,

²⁹ Sacco P. L., Ferilli G., Tavano Blessi G. (2018). *From Culture 1.0 to Culture 3.0: Three Socio-Technical Regimes of Social and Economic Value Creation Through Culture*. Sustainability. Vol. 10. No. 11. Article 3923.

³⁰ European Investment Fund (EIF) (2024). *Market Analysis of the Cultural and Creative Sectors in Europe*. Luxembourg: European Investment Fund, 2024. 132 p. URL: https://www.eif.org/InvestEU/guarantee_products/ie-ccs-market-study.pdf

що становило 3,8 % ВВП ЄС, тоді як у 2022 році цей показник зріс до 198 518,9 млн євро, або 4,4 % ВВП ЄС, що вже є зіставним із внеском окремих традиційних секторів економіки або перевищує його.



РОЛЬ КУЛЬТУРНО-КРЕАТИВНИХ ІНДУСТРІЙ У ЕКОНОМІЦІ КРАЇН ЄС

Рис. 9.6. Ключові виміри соціально-економічного внеску культурних та креативних індустрій

Джерело: узагальнено автором на основі ^{31, 32, 33}

Зростання частки ВДВ КІ у структурі ВВП свідчить не лише про підвищення економічної значущості КІ, а й їхню здатність адаптуватися до структурних змін економіки та відновлювати темпи розвитку після пандемії COVID-19. Аналогічних висновків дійшли експерти Організації економічного співробітництва та розвитку ³⁴, які пов'язують післякризове зростання доданої вартості КІ із прискоренням цифрової трансформації, розвитком потокових

³¹ OECD (2021). *The Culture Fix: Creative People, Places and Industries*. Paris: OECD Publishing. 280 p. DOI: <https://doi.org/10.1787/991bb520-en>

³² UNESCO (2022). *Re|Shaping Policies for Creativity: Addressing Culture as a Global Public Good*. Paris: UNESCO Publishing. 328 p. URL: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000380474>

³³ European Commission. Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture (2023). *The Status and Working Conditions of Artists and Cultural and Creative Professionals: Report of the OMC (Open Method of Coordination) Group of EU Member States' Experts*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. DOI: 10.2766/46315

³⁴ OECD (2022). *The Culture Fix: Creative People, Places and Industries. Local Economic and Employment Development (LEED)*. Paris: OECD Publishing. 274 p. DOI: <https://doi.org/10.1787/991bb520-en>

медіасервісів, програмного забезпечення, дизайну та інших інтелектуально містких видів економічної діяльності.

Проте варто акцентувати на суттєвій регіональній диференціації розвитку КІ: найвищу частку у ВДВ мають невеликі та відкриті економіки, зокрема Кіпр і Мальта (понад 13–14 %), а також країни Північної та Балтійської Європи (Латвія, Швеція, Фінляндія), де КІ стабільно перевищують середній європейський рівень. Водночас у великих індустріальних економіках (Німеччина, Італія, Франція) частка КІ у ВДВ є нижчою або близькою до середньої, що відображає домінування традиційних секторів. Висока частка КІ у ВДВ Кіпру та Мальти пояснюється особливостями структури їхніх економік. Попри відносно невеликі масштаби господарства, ці країни спеціалізуються на міжнародних бізнес-послугах, цифрових сервісах, туризмі, медіа та інших видах діяльності, що базуються на використанні інтелектуального капіталу. Водночас нижча частка КІ у великих індустріальних країнах не свідчить про слабкість сектору, а відображає більшу диверсифікацію економіки, у структурі якої вагоме місце займають промисловість, машинобудування, транспорт та інші капіталомісткі види діяльності.

У секторальному розрізі найбільший внесок у додану вартість формує сектор аудіовізуальних і мультимедійних індустрій. Сектори «Книги та преса» та «Інші культурні та креативні види діяльності» мають помірний, але стабільний внесок як у додану вартість, так і в зайнятість, відображаючи їхню структурну зрілість. Водночас архітектура та візуальні мистецтва демонструють відносно нижчі показники доданої вартості при помітній частці зайнятих, що вказує на високу трудомісткість і нижчу продуктивність. Виконавські мистецтва та сектор спадщини, архівів і бібліотек вирізняються значною соціальною роллю, але обмеженим економічним внеском, що підкреслює асиметрію між культурною цінністю та економічними результатами КІ. Така асиметрія підтверджує концепцію П. Л. Сакко³⁵, згідно з якою окремі сегменти КІ створюють значний соціальний ефект навіть за відносно невисоких економічних результатів, тоді як цифрові креативні індустрії поєднують високу економічну та соціальну результативність. Отримані результати узгоджуються також з висновками Ф. Бенаму³⁶, яка зазначає, що цифровізація змінює внутрішню структуру креативної економіки, поступово зміщуючи центр створення доданої вартості від традиційних культурних секторів до аудіовізуального виробництва, програмного забезпечення, дизайну та цифрового контенту.

У територіальному розрізі простежуються різні моделі спеціалізації КІ. Так, у таких країнах, як Німеччина, Франція та Іспанія, структура КІ є відносно збалансованою, з вагомою часткою архітектурної діяльності, аудіовізуального

³⁵ Sacco P. L., Ferilli G., Tavano Blessi G. (2018). From Culture 1.0 to Culture 3.0: Three Socio-Technical Regimes of Social and Economic Value Creation through Culture, and Their Impact on European Cohesion Policies. *Sustainability*. 2018. Vol. 10, No. 11. Article 3923. DOI: <https://doi.org/10.3390/su10113923>

³⁶ Benhamou F. (2020). *L'économie de la culture*. 8e éd. Paris : La Découverte. 128 p. ISBN 978-2-7071-9704-7.

сектору та видавничої справи, що відображає диверсифіковану економіку креативних індустрій. Кіпр і Мальта вирізняються високою концентрацією окремих видів діяльності, зокрема, пов'язаних із медіа, творчими послугами та культурними сервісами, що є типовим для малих відкритих економік. У скандинавських країнах (Швеція, Фінляндія, Данія) помітною є значна частка аудіовізуальних індустрій, програмування та пов'язаних з ними креативних послуг, що свідчить про орієнтацію на цифрову економіку. Натомість у країнах Центральної та Східної Європи (Польща, Угорщина, Румунія) більшу роль відіграють традиційні культурні сектори — видавнича діяльність, бібліотеки, архіви та музеї, а також культурна освіта. Такі географічні особливості підтверджують, що КІ в ЄС розвиваються нерівномірно, поєднуючи сучасні креативні та цифрові напрями з традиційними формами культурної діяльності залежно від національного контексту. Це свідчить про відсутність універсальної моделі розвитку КІ в Європейському Союзі. Їхня структура визначається історичними традиціями, рівнем цифровізації економіки, спеціалізацією національного господарства та пріоритетами державної культурної політики.

Зайнятість у КІ. Зростання ВДВ у КІ безпосередньо пов'язане зі змінами в структурі зайнятості, оскільки саме людський капітал є основним фактором створення креативного продукту. Якщо ВДВ характеризує економічний результат функціонування сектору, то показники зайнятості відображають його соціально-економічну спроможність, здатність формувати робочі місця, залучати висококваліфікованих фахівців та забезпечувати розвиток сучасної економіки. Станом на 2023 рік сектор культурних і креативних індустрій забезпечував понад 8 млн робочих місць, що становило близько 3,8 % загальної зайнятості в Європейському Союзі ³⁷, що засвідчує те, що КІ є не лише сферою культурної діяльності, а й одним із важливих секторів сучасної економіки. Для порівняння, у добувній промисловості ЄС у цей час зайнято лише близько 0,4 % працюючого населення, а у сфері електро-, газо- та тепlopостачання — близько 0,9 %, у будівництві — близько 6,5 % загальної зайнятості, у фінансовій та страховій діяльності — близько 3 % ³⁸.

Соціально-економічне значення зайнятості у КІ проявляється в трьох взаємопов'язаних вимірах. По-перше, КІ є ключовою сферою працевлаштування та самозайнятості для молоді, жінок і вразливих верств населення. По-друге, розвиток креативного сектору стимулює створення додаткових робочих місць у суміжних галузях. Зокрема, за різними даними, одне робоче місце в КІ генерує від 1,5 до 2,5 додаткового місця, а у креативних індустріях Великої Британії генерує щонайменше 1,9 додаткового робочого місця в локальній економіці, а окремо кожне робоче місце в креативних індустріях Лондона підтримує ще 0,75 робочого місця через ланцюги

³⁷ Eurostat (n.d.). *Culture statistics — cultural employment*. Statistics Explained. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Culture_statistics_-_cultural_employment

³⁸ Eurostat Database (n.d.). *Employed persons by occupation and economic activity (NACE Rev. 2)*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/lfsq_eisn2/default/table?lang=en

постачання³⁹. По-третє, високий рівень зайнятості сприяє підтримці культурного різноманіття, зміцненню соціальної згуртованості суспільства та розвитку людського капіталу.

За географічною ознакою рівень зайнятості в культурних та креативних індустріях характеризується значною диференціацією між країнами Європи. Частка працівників, зайнятих у КІ, коливається від 1,5 % до понад 5 % (рис. 9.7). Наведені показники характеризують відносний рівень зайнятості у КІ, а не абсолютну кількість працівників у секторі.



Рис. 9.7. Зайнятість у культурно-креативному секторі ЄС, 2023 р., % від загальної зайнятості

Джерело: ⁴⁰

Аналіз територіального розподілу зайнятості у КІ дає змогу виокремити три групи держав, що відрізняються моделями розвитку креативного сектору та чинниками його формування:

³⁹ Greater London Authority (n.d.). *The culture sector and creative industries in London and beyond: a focus on levelling up, provision, engagement and funding*. URL: <https://www.london.gov.uk/media/102905/download>

⁴⁰ Eurostat (n.d.). *Culture statistics — cultural employment. Statistics Explained*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Culture_statistics_-_cultural_employment

1. Країни-лідери: Ісландія (6,1 %), Нідерланди (5,3 %), Люксембург (5,2 %), Швеція (4,7 %) та Фінляндія (4,4 %). Найвищий рівень зайнятості у КІ — в Ісландії (6,1 %), що зумовлено високим рівнем розвитку музичних та аудіовізуальних індустрій, книговидавання, цифрових креативних послуг і культурного туризму, а також послідовною державною підтримкою культурного сектору через грантові програми, податкові стимули для кіновиробництва та фінансування творчих проєктів. Висока концентрація креативних кадрів у інших державах цієї групи значною мірою пояснюється їхньою цифровою зрілістю. Швеція, Люксембург та Фінляндія мають найвищі в ЄС показники частки ІКТ-спеціалістів (від 7,8 % до 8,6 %), що створює передумови для розвитку найбільш динамічних субсекторів КІ, таких як цифрові медіа, відеоігри та ІТ-дизайн. Крім того, ці країни характеризуються потужними системами вищої освіти, що відповідають профілю сектору, де більшість працівників має високий освітній рівень. Додатковими факторами розвитку можна вважати розвинену правову базу для самозайнятості та наявність глобальних інноваційних хабів (Амстердам, Стокгольм), які створюють сприятливе середовище для розвитку КІ та суміжних секторів економіки.

2. Країни із середнім рівнем зайнятості у КІ: Франція (4,1 %), Чехія (4 %), Бельгія (4 %), Австрія (4 %) і Німеччина (3,9 %) характеризуються збалансованою структурою економіки. У цих країнах значна частка працездатного населення залишається задіяною в потужних промислових та аграрних секторах, що дещо нівелює відносну частку КІ у загальній статистиці, попри великі абсолютні обсяги виробництва креативного продукту. Водночас ці держави утримують сильні позиції в традиційних культурних напрямках та професійній технічній діяльності, що забезпечує стабільність сектору.

3. Країни з низьким рівнем зайнятості у КІ: Греція (3,1 %), Болгарія (2,8 %), Словаччина (2,7 %), Румунія (1,5 %). Основними бар'єрами тут виступають застаріла структура ринку праці з великою часткою традиційного виробництва та сільського господарства, а також низький рівень ІКТ-спеціалізації (2,5–2,8 % у Румунії та Греції), що може стримувати розвиток сучасних цифрових індустрій. Ситуація додатково ускладнена відтоком високоосвіченої молоді до країн-лідерів, що зменшує потенціал розвитку місцевих креативних ринків.

У галузевому розрізі Німеччина, Франція та Італія концентрують найбільшу кількість зайнятих у творчій, мистецькій та розважальній діяльності. Німеччина, Франція та Польща є провідними центрами зайнятості у сфері культурної спадщини, зокрема, в діяльності музеїв, архівів і бібліотек. Німеччина також посідає провідні позиції у видавничій діяльності, тоді як Італія та Іспанія характеризуються значною концентрацією зайнятих в аудіовізуальному виробництві та медіаіндустрії. Для Нідерландів і Бельгії характерною є висока частка фахівців у сфері архітектури та дизайну. Такі відмінності відображають національні особливості економік і їхніх культур. Розвинена мережа державних культурних установ забезпечує високу концентрацію зайнятості у сфері культурної спадщини у Франції та Німеччині.

Високий попит на креативні послуги та активний розвиток приватного сектору сприяють спеціалізації країн Бенілюксу в дизайні, архітектурі та рекламі. Водночас історично сформовані традиції книговидання визначають провідні позиції Німеччини у видавничій діяльності.

Демографічний та освітній профіль зайнятих у КІ. Людський капітал у КІ має унікальну структуру, яка суттєво відрізняється від середньостатистичних показників загальної економіки Європейського Союзу. Ці відмінності проявляються в трьох ключових вимірах: гендерному балансі, віковому розподілі та рівні кваліфікації (рис. 9.8).

Однією з найбільш показових характеристик сектору КІ є високий рівень гендерної рівності. На відміну від багатьох традиційних галузей економіки, у КІ спостерігається майже рівний розподіл між чоловіками та жінками, що свідчить про відносно нижчий рівень бар'єрів для професійної реалізації та підтверджує інклюзивний характер креативного сектору, в якому професійний успіх більшою мірою визначається рівнем компетентностей, творчими здібностями та інноваційним потенціалом, ніж гендерними характеристиками.

Вікова структура зайнятих також демонструє специфічну динаміку. Найбільшу частку працівників становлять фахівці в віці 30–39 і 40–49 років, що відповідає періоду найвищої професійної активності та накопичення творчого й управлінського досвіду. Водночас сектор залишається надзвичайно привабливим для молоді: частка працівників вікової категорії 15–29 років у КІ є вагомим та цілком порівнянним із загальноекономічними показниками.

У географічному розрізі креативні індустрії характеризуються високою адаптивністю до різних моделей формування людського капіталу. Так, у технологічно розвинених країнах (Мальта, Естонія) вони ефективно інтегрують молодих фахівців, тоді як у традиційних культурних центрах (Німеччина) значну роль відіграють висококваліфіковані працівники з тривалим професійним досвідом. Це підтверджує роль креативних індустрій як важливого інструменту зайнятості та соціальної інтеграції молодих спеціалістів.

Проте найбільш визначальною рисою КІ є високий освітній рівень персоналу. Сектор виступає осередком висококваліфікованих кадрів: переважна більшість працівників мають повну вищу освіту. Цей показник суттєво перевищує аналогічні дані для загального ринку праці, де частка осіб із середньою освітою є значно вищою.

Ще однією характерною ознакою КІ є специфічна форма трудових відносин, де самозайнятість виступає не лише альтернативою, а й базовою моделлю професійної діяльності. У середньому по ЄС частка самозайнятих осіб у ККІ становить 32 %, що рівно вдвічі перевищує аналогічний показник у загальній економіці (14 %). Такий високий відсоток підтверджує домінування гнучких моделей організації праці, які забезпечують високу мобільність людського капіталу, швидке формування міждисциплінарних команд та оперативну адаптацію до змін ринкового попиту, проте водночас вказує на вищу вразливість фахівців перед економічними коливаннями.

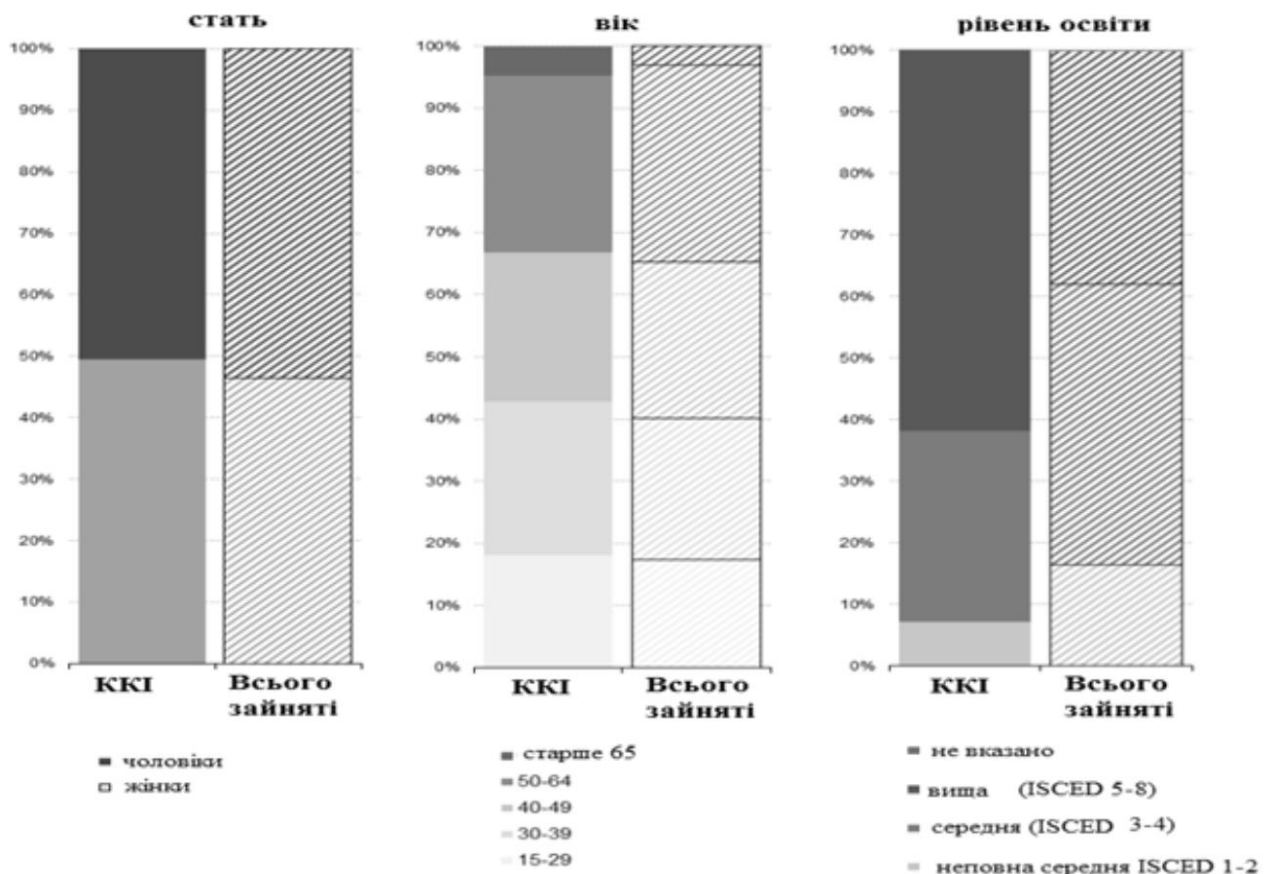


Рис. 9.8. Структура зайнятих у культурно-креативних індустріях (ККІ) ЄС за статтю, віком та рівнем освіти
Джерело: ⁴¹

Отже, структура зайнятості у КІ Європейського Союзу характеризується значною галузевою та територіальною диференціацією. Найбільша концентрація зайнятих спостерігається у творчій, мистецькій та розважальній діяльності, тоді як цифровізація стимулює розширення зайнятості у видах діяльності, пов'язаних із виробництвом цифрового контенту, дизайном, медіа та інформаційно-комунікаційними технологіями. Галузева спеціалізація окремих країн формується під впливом історичних, інституційних та економічних особливостей розвитку культурних і креативних індустрій.

Експортний потенціал КІ. Експорт КІ є одним із ключових індикаторів їхньої міжнародної конкурентоспроможності та рівня інтеграції в глобальну економіку. Водночас він є не лише джерелом економічних вигід, а й важливим механізмом міжнародного просування національної культури, творчих продуктів і культурної спадщини, посилюючи культурний вплив країни в світовому просторі. Динаміка світового експорту КІ демонструє стійке випереджальне зростання креативних послуг порівняно з креативними

⁴¹ Eurostat (n.d.). *Culture statistics — cultural employment. Statistics Explained*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Culture_statistics_-_cultural_employment

товарами. Перетнувши рівень 1,7 трлн дол. США, вони більш ніж удвічі перевищили експорт креативних товарів, обсяги яких, навпаки, скоротилися (рис. 9.9). Така трансформація відображає глобальний перехід від матеріаломістких моделей створення вартості до економіки, заснованої на інтелектуальному капіталі, цифровому контенті та нематеріальних активах і характерна для країн з розвинутою сервісною економікою, зокрема США та провідних країн Європейського Союзу.

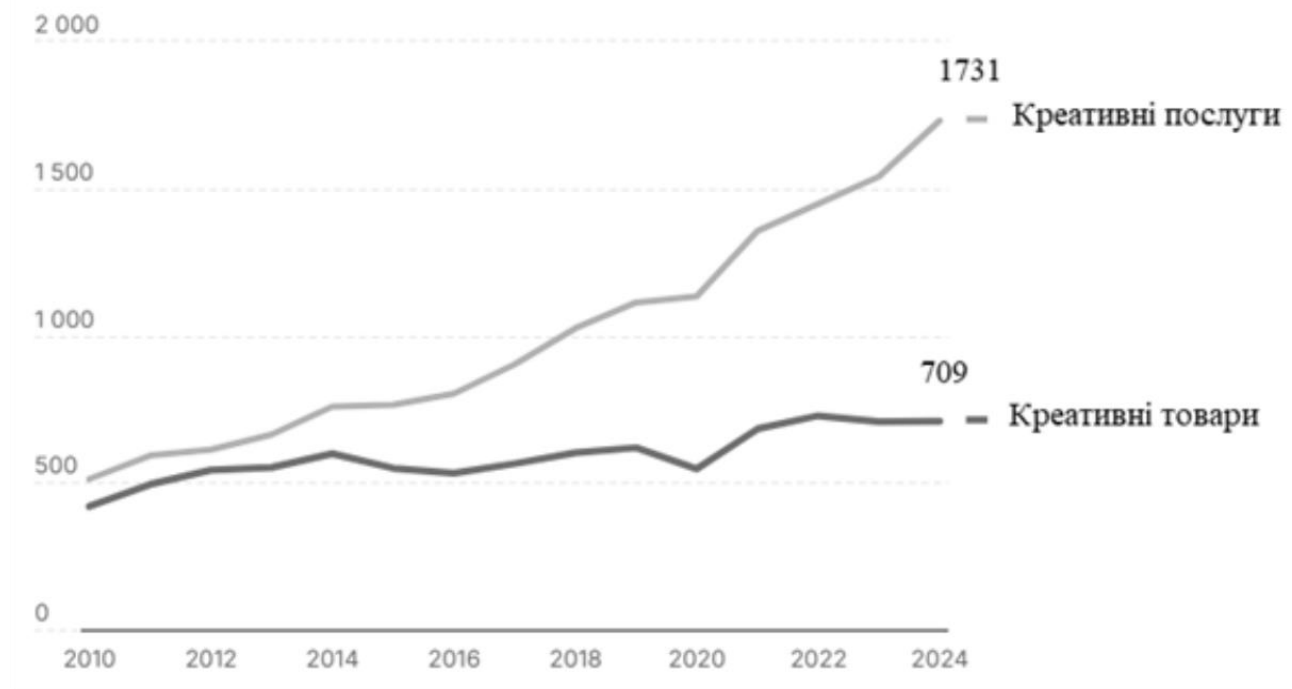


Рис. 9.9. Динаміка світового експорту креативних товарів та креативних послуг у 2010–2024 рр., млрд дол. США
Джерело: ⁴²

Сучасний стан світового ринку креативної економіки характеризується глибокою сегментацією та домінуванням обмеженого кола країн-лідерів. У секторі креативних послуг спостерігається найвища концентрація: 12 провідних держав контролюють 73,8 % світового експорту, при цьому США та Ірландія виступають ключовими хабами, забезпечуючи разом понад 34 % глобального обсягу (табл. 9.1). Особливістю експорту послуг є його висока питома вага в економіках окремих країн, як-от в Ірландії, де цей сектор становить дві третини загального експорту (65,1 %). Лідерські позиції Німеччини, Франції та Швеції в сфері експорту креативних послуг обумовлені високою концентрацією інтелектуально містких видів діяльності, насамперед архітектури, дизайну, реклами, аудіовізуального виробництва, програмного забезпечення та цифрових медіа. Важливими конкурентними перевагами цих країн також є сформовані креативні кластери, що забезпечують взаємодію бізнесу, освіти, науки та культурних інституцій, розвинена цифрова інфраструктура, ефективна

⁴² UNCTAD (n.d.). *Global exports of creative goods and services* URL: <https://unctadstat.unctad.org/insights/theme/233>

система захисту прав інтелектуальної власності та дієві механізми державної підтримки інноваційних і креативних проєктів.

Таблиця 9.1

Країни-лідери за експортом креативних послуг, 2022 р.

№	Країна	Загальний обсяг експорту, млрд \$	Частка у світовому експорті, %	Частка креативних послуг в експорті країни, %
1	США	244,3	17,7	26,3
2	Ірландія	231,3	16,8	65,1
3	Великобританія	87,0	6,3	17,6
4	Німеччина	78,6	5,7	19,1
5	Китай	67,5	4,9	15,9
6	Сінгапур	66,5	4,8	22,5
7	Нідерланди	53,7	3,9	19,7
8	Японія	53,6	3,9	32,1
9	Франція	35,4	2,6	10,5
10	Швейцарія	37,8	2,5	22,9
11	Ізраїль	33,2	2,4	36,5
12	Швеція	31,9	2,3	22,7
	РАЗОМ	1020,8	73,8	

Джерело: сформовано за матеріалами ⁴³

Ринок креативних товарів демонструє беззаперечне лідерство Китаю, який експортує продукції на 249,9 млрд доларів, що становить 35 % світового ринку (табл. 9.2). Це свідчить про формування глобальної моделі, де розвинені західні країни спеціалізуються на цифровій дистрибуції та інтелектуальній власності, тоді як азійські країни утримують лідерство в промисловому виробництві об'єктів дизайну та інтер'єру.

Аналіз спеціалізації країн виявляє чітку прив'язку експорту до національних індустріальних та культурних кластерів. На ринку товарів спостерігається вузька нішевість: наприклад, Італія та Франція фокусуються на модних аксесуарах (45 % їхнього креативного експорту), Швейцарія та ОАЕ домінують у сегменті ювелірних виробів (понад 74 %), а Республіка Корея

⁴³ UNCTAD (2024). *Creative Economy Outlook 2024*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 136 p. URL: <https://unctad.org/publication/creative-economy-outlook-2024>

Таблиця 9.2

Країни-лідери за експортом креативних товарів, 2022 р.

№	Країна	Загальний обсяг експорту, млрд \$	Частка у світовому експорті, %	Частка креативних товарів в експорті країни, %
1	Китай	249,9	35	7,0
2	США	45,6	6,4	2,2
3	Італія	38,7	5,4	5,9
4	Франція	30,2	4,2	4,9
5	Гонконг	29,3	4,1	4,8
6	Німеччина	29,2	4,1	1,8
7	Індія	21,0	2,9	4,6
8	Республіка Корея	18,2	2,6	2,7
9	Великобританія	17,4	2,4	3,3
10	Об'єднані Арабські Емірати	17,4	2,4	3,3
11	Швейцарія	17	2,4	4,2
12	Туреччина	15,9	2,2	6,3
	РАЗОМ	483, 25	74,1	

Джерело: сформовано за матеріалами ⁴⁴

демонструє приклад високотехнологічного переходу, де 78,5 % товарного експорту складає програмне забезпечення та відеоігри на фізичних носіях. Наслідком такого розподілу стає посилення технологічного розриву та економічної залежності від країн-монополістів: у сфері послуг це проявляється через цифрову перевагу США та Великої Британії, а у сфері товарів — через домінування Китаю в категоріях іграшок та предметів інтер'єру. У таких умовах країни ЄС, навіть маючи значний креативний потенціал, стикаються з жорсткою конкуренцією з боку глобальних виробничих центрів. Водночас конкурентною перевагою Європейського Союзу залишається виробництво продукції з високою часткою доданої вартості, заснованої на дизайні, авторському праві, культурному контенті та інших об'єктах інтелектуальної власності, що частково компенсує обмежені можливості цінової конкуренції з найбільшими світовими виробниками. Сформована галузева й територіальна

⁴⁴ UNCTAD (2024). *Creative Economy Outlook 2024*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 136 p. URL: <https://unctad.org/publication/creative-economy-outlook-2024>

структура підкреслює, що успіх на глобальному ринку визначається здатністю країни інтегрувати креативність у цифрові платформи або створювати унікальні нішеві продукти з високою впізнаваністю бренду.

Таким чином, для сучасного етапу розвитку світового експорту КІ характерні такі особливості: по-перше, у світовій торгівлі домінують креативні послуги, які демонструють вищі темпи зростання та формують основу міжнародної спеціалізації економік, орієнтованих на виробництво знань, цифрових технологій і об'єктів інтелектуальної власності. По-друге, основні експортні потоки концентруються у відносно невеликій групі країн із високим рівнем цифровізації, інноваційного розвитку та сформованими креативними екосистемами. По-третє, у світовій креативній економіці поглиблюється функціональна спеціалізація, за якої розвинені економіки концентрують конкурентні переваги у сфері цифрових сервісів, програмного забезпечення, аудіовізуального контенту та інших інтелектуально містких послуг, тоді як країни з потужною виробничою базою забезпечують основні обсяги експорту креативних товарів. По-четверте, конкурентоспроможність країн дедалі більше визначається здатністю створювати інтелектуальну власність, цифровий контент, дизайн і продукти з високою доданою вартістю, а не масштабами матеріального виробництва.

Узагальнюючи соціально-економічний внесок культурних і креативних індустрій у країнах Європейського Союзу, можна констатувати, що сучасна модель розвитку КІ у країнах Європейського Союзу базується на взаємодії трьох взаємопов'язаних складових: створенні високої доданої вартості, концентрації висококваліфікованого людського капіталу та активній інтеграції в міжнародні ринки креативної продукції. Проведений аналіз свідчить, що саме країни, які забезпечують сприятливі умови для розвитку творчого потенціалу, цифрової економіки та інноваційного підприємництва, демонструють найкращі результати одночасно за всіма ключовими соціально-економічними показниками функціонування КІ. Водночас спостерігаємо суттєву диференціацію розвитку креативної економіки між країнами, що проявляється не лише в масштабах створення валової доданої вартості чи рівні зайнятості, а й у структурі галузевої спеціалізації, експортній орієнтації та моделях формування конкурентних переваг. Якщо для країн Західної та Північної Європи характерною є концентрація цифрових, аудіовізуальних та інших знаннємістких видів діяльності, то для окремих держав Центральної та Південної Європи важливішу роль продовжують відігравати традиційні культурні індустрії, що відображає відмінності в структурі національних економік, рівні цифровізації та історично сформованих моделях розвитку креативного сектору. Показовим є й те, що економічне зростання КІ дедалі менше залежить від масштабів матеріального виробництва й дедалі більше визначається ефективністю використання людського капіталу, інтелектуальної власності, цифрових технологій та креативних компетентностей. Саме ці чинники забезпечують зростання продуктивності сектору, підвищення його експортної спроможності та зміцнення позицій європейських країн у глобальних ланцюгах створення вартості. Це свідчить про поступовий перехід

культурних і креативних індустрій від переважно культурної функції до ролі одного з драйверів інноваційного розвитку, структурної трансформації економіки та підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Аналіз соціально-економічного внеску КІ країн ЄС є важливим орієнтиром для України в контексті повоєнного відновлення та євроінтеграції. За довоєнними даними, частка КІ у валовій доданій вартості України становила 3,9 % у 2019 р. та зросла до 4,2 % у 2020 р.⁴⁵ — показник, що відповідає середньоєвропейському рівню (близько 3,95 % доданої вартості ЄС)⁴⁶, що свідчить про наявний потенціал сектору. Водночас за рівнем зайнятості (3,8 % від загальної кількості зайнятих в ЄС) та особливо за обсягами міжнародного експорту КІ Україна суттєво поступається країнам-лідерам ЄС, насамперед через недостатній рівень цифровізації традиційних культурних секторів та обмежену інтеграцію в глобальні ланцюги створення вартості. Досвід країн із найвищою концентрацією КІ — зокрема, Нідерландів (11,0 % культурних підприємств у бізнес-економіці) та Швеції (10,9 %), а також Фінляндії з найвищою часткою доданої вартості культурних підприємств⁴⁷ — демонструє, що ключовими чинниками прискореного розвитку КІ є цифрова зрілість економіки, висококваліфікований людський капітал та ефективна система захисту інтелектуальної власності; саме ці напрями мають стати пріоритетами державної політики підтримки КІ в Україні в умовах повоєнної відбудови.

POST SCRIPTUM (від редактора)

Один із найбільш промовистих рядків цього розділу — майже технічна ремарка: 32 % зайнятих у КІ є самозайнятими. Для порівняння — у загальній економіці ЄС цей показник становить 14 %. Тобто у два з лишком рази більше.

Авторка коректно інтерпретує це як «гнучкі моделі організації праці». І це правда. Але є й інша назва для тієї самої цифри: у понад два рази більше людей без лікарняних, без пенсійних відрахувань роботодавця, без оплачуваної відпустки, без захисту від раптового розірвання контракту. У понад два рази більше людей, чия фінансова реальність не вписується в жодну з красивих схем інвестиційного забезпечення, що описані в цьому розділі.

⁴⁵ Cabinet of Ministers of Ukraine (2021). *In 2020, creative industries generated 4.2 % of added value of Ukrainian economy*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/u-2020-roci-kreativni-industriyi-zgenerovali-42-dodanoyi-vartosti-ukrayinskoyi-ekonomiki>

⁴⁶ European Commission (2024). *Cultural and Creative Industries*. URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/cultural-and-creative-industries_en

⁴⁷ Eurostat (2025). *EU had over 2 million cultural enterprises in 2022*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Culture_statistics_-_cultural_enterprises

Це не звинувачення на адресу авторки — вона описує систему такою, якою вона є. Але варто зауважити: жодна з рубрик розділу не має заголовка «Хто платить за гнучкість». Венчурні інвестори шукають масштабованість. Бізнес-ангели — потенціал. Імпакт-фонди — вимірюваний соціальний ефект. Держава — культурна значущість. І майже ніхто не фінансує ту третину сектору, яка існує між усіма цими категоріями: надто маленька для венчуру, надто комерційна для гранту, надто нестабільна для банку.

Для України, де повоєнне відновлення КІ неминуче спиратиметься на цю саму гнучку, самозайняту третину — на фрілансерів, незалежних митців, мікропідприємців без офісу і без застави — питання фінансових інструментів для них є не академічним. Це питання про те, чи увійде ця людина в майбутню архітектуру підтримки — чи знову залишиться статистикою між рядками.

Наукове видання

**«Динамічні креативні індустрії:
розкриття потенціалу економіки ЄС
та виклики для України»**

Колективна монографія

Друкується в авторській редакції

Коректор: Людмила Алконова

Дизайн обкладинки:



Funded by the
European Union



Підп. до др. 20.08.2026.

Формат 60x84¹/₈.

Папір офсет.

Друк цифр.

Гарнітура Таймс.

Ум. друк. арк. 36,0.

Тираж 150 прим.

Видавець Юрій Кукса

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

серія ДК № 8301 від 9 травня 2025 р.

вул. Фабрична, 8, м. Рівне, 33022;

097 42 66 444

Друк: VPM-ПОЛІГРАФ

вул. Фабрична, 8, м. Рівне, 33022;

097 42 66 444

