

УДК 336.6:336.7

Кокиш Д. О.,

*здобувач магістерського рівня вищої освіти
освітня програма «Інвестиційний менеджмент»*

Урванцева С. В.

*к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київський національний університет імені В. Гетьмана*

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

Корпоративний сектор розвивається в умовах високої конкуренції та динамічних ринкових змін, що зумовлює необхідність використання різноманітних інструментів фінансування з різними параметрами вартості, регуляторних і часових обмежень.

У минулому банківські кредити були одним із найпоширеніших способів отримання зовнішнього фінансування для бізнесу. Однак доступ до таких кредитів може бути обмеженим, особливо для мікро- та малого бізнесу з недостатньою кредитною історією та високим кредитним ризиком. Крім того, кредитні установи висувають вимоги до застави, коефіцієнтів платоспроможності та фінансової стійкості, що робить отримання кредитів залежним від внутрішньої структури капіталу компанії. Зростаюча потреба у ринковому фінансуванні призвели до появи нових альтернатив фінансування для бізнесу, покликаних задовольнити специфічні потреби компаній на різних етапах їхнього життєвого циклу.

Одним із популярних інструментів фінансування є краудфандинг (фінансування на основі участі). Він дає змогу підприємцям залучати кошти збираючи невеликі фінансові внески від великої кількості людей, як правило, онлайн. Цей інструмент функціонує на основі цифрових платформ, де кожна інвестиція фіксується через спеціалізовані механізми, що забезпечують прозорість і захист прав учасників. Середній рівень успішності краудфандингових кампаній

залишається відносно невисоким: лише близько 22,4% проєктів досягають своїх цілей, залежно від платформи та сегмента. При цьому успішні кампанії в середньому залучають близько \$8 150, а використання відеопрезентації підвищує ймовірність успіху більш ніж на 105%, що підкреслює важливість грамотного маркетингового супроводу. Зазначимо, що основними учасниками краудфіндингу залишаються мілленіали ($\approx 42\%$), тоді як роль покоління Z продовжує зростати, досягнувши 20% від кількості інвесторів. Прогнозується, що ринок краудфіндингу зросте з \$17,72 млрд у 2024 р. до \$38,7 млрд до 2029 р. [1].

Наступним інструментом колективного фінансування є краудлендинг. На відміну від краудфіндингу, де вкладники надають свої кошти без очікування фінансового повернення, краудлендинг дозволяє кредиторам підтримувати проєкти, отримуючи при цьому дохід від своїх інвестицій. Це досягається завдяки заздалегідь укладеним кредитним договорам між позичальником і кредиторами, які визначають умови погашення та процентну ставку. Важливим елементом є наявність платформи-посередника, яка проводить оцінку кредитоспроможності, забезпечує контроль за виконанням зобов'язань і знижує ризик неплатежів. До кінця 2025 р. прогнозується збільшення глобального ринку краудлендингу до \$20,46 млрд із прогнозованим середньорічним приростом близько 15,5%. При цьому середня річна дохідність для інвесторів на краудлендингових платформах коливається від 5% до 12%, а середній рівень дефолтів утримується на рівні 4–6% у світі [2].

Інструментом, що полягає у самофінансуванні діяльності компанії за рахунок особистих заощаджень власників і внутрішньо генерованих грошових потоків, є бутстреппінг. Він дозволяє підприємцю запускати та розвивати свій бізнес за рахунок власних фінансових ресурсів, без залучення зовнішніх інвесторів. Такий підхід забезпечує більшу незалежність, збереження повного контролю над бізнесом та ефективне управління ризиками. Статистика показує, що бутстреппінг є найбільш поширеною формою фінансування нового бізнесу (в т.ч. стартапів):

близько 77% малих підприємств у США запускаються за рахунок особистих заощаджень засновників або коштів сім'ї. Аналогічна тенденція спостерігається і в Європі — наприклад, у Німеччині майже 75% стартапів фінансуються без участі венчурного капіталу, що підкреслює значущість самофінансування в підприємницькій екосистемі [3].

Традиційним інструментом, який удосконалюється й набуває популярності останніми роками, є фінансування засноване на виручці. Ця модель фінансування базується не на активах або заставі, а на майбутніх доходах компаній. Кредитори аналізують грошові потоки компанії та пропонують фінансування, виходячи з її здатності генерувати дохід. Такий тип фінансування часто використовують компанії, що зростають і потребують ресурсів для розвитку діяльності без розмивання частки в капіталі. Фінансування, засноване на виручці, потребує високої прозорості бухгалтерського обліку, прогнозованості виручки та розвиненої аналітичної інфраструктури. Ринок фінансування, заснованого на виручці, демонструє стрімке зростання: прогнозується збільшення обсягу з \$5,77 млрд у 2024 р. до \$9,77 млрд у 2025 р. За прогнозами, до 2029 р. цей сегмент досягне \$67,73 млрд завдяки зростанню інтересу інвесторів, розвитку аналітичних інструментів оцінки ризиків та впровадженню гнучких цифрових моделей контрактів [4].

Слід також розглянути напрям, пов'язаний із використанням smart-контрактів та технології блокчейн у корпоративних фінансах. Блокчейн, відомий своєю прозорістю та безпекою, забезпечує ефективне та захищене від несанкціонованого доступу ведення обліку. Smart-контракти автоматизують складні фінансові угоди, скорочуючи потребу в посередниках і забезпечують беззаперечне виконання контрактів. Такі контракти реалізуються на основі заздалегідь запрограмованих умов, що усуває людський фактор і знижує ймовірність спорів між сторонами. Зазначені технології знаходять застосування в транскордонному торговельному фінансуванні, управлінні ланцюгами постачання, підтвердженні прав власності та цифровій ідентифікації. У результаті компанії

отримують більш надійну інфраструктуру для проведення операцій та обміну даними, що підвищує довіру між учасниками фінансових процесів [5].

Отже, поточні тенденції у сфері корпоративних фінансів відображають постійну зміну ситуації. Традиційні методи фінансування бізнесу, такі як банківське кредитування та акціонування, доповнюються новими методами й інструментами. Краудфандинг, краудлендинг, фінансування за рахунок виручки, бутстреппінг, smart-контракти та технологія блокчейн — лише деякі з цих нових інструментів, які формують диверсифіковану екосистему та дозволяють компаніям обирати оптимальні інструменти залежно від масштабів діяльності, галузі, стадії розвитку, стратегічних і операційних цілей та допустимого рівня ризику.

Список використаних джерел:

1. Steven Burnett. Crowdfunding Statistics 2025: Key Insights and Global Market Trends. CoinLaw. 16.07.2025. URL: <https://coinlaw.io/crowdfunding-statistics/#:~:text=Demographics%20of%20the%20Crowd,the%20technology%20and%20gaming%20sectors>
2. Steven Burnett. Crowdlending Statistics 2025: Market Growth, Demographics, and Innovations. CoinLaw. 26.09.2025. URL: <https://coinlaw.io/crowdlending-statistics/>
3. Désirée Cornet. 10 Benefits of Bootstrapping Financing. Silvr. URL: <https://www.silvr.co/blog/10-benefits-of-bootstrapping-financing#once-self-financed-always-self-financed->
4. Revenue-Based Financing Market Report 2025. Researchandmarkets. Finance. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5896195/revenue-based-financing-market-report#:~:text=The%20revenue%2Dbased%20financing%20market,the%20US%20and%20other%20countries.>
5. New Blockchain Initiative Bitland is Putting Land on the Ledger in Ghana. Finyear. 18.05.2016. URL: https://finyear.com/New-Blockchain-Initiative-Bitland-is-Putting-Land-on-the-Ledger-in-Ghana_a36141.html