

УДК: 336.7

*Людмила Васютинська**кандидат економічних наук, доцент,**Національний університет «Одеська політехніка», м. Одеса, Україна**tereza.vaslud@gmail.com**ORCID ID: 0000-0002-8413-6268*

АЛЬТЕРНАТИВНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ: СУТНІСТЬ, ДРАЙВЕРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА СУЧАСНІ ТРЕНДИ

*Lyudmyla Vasyutynska**PhD in Economic, Associate Professor**Odesa Polytechnic National University, Odesa, Ukraine*

ALTERNATIVE INVESTMENT FUNDS: ESSENCE, DRIVERS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS, AND CONTEMPORARY TRENDS

Анотація. Проведено порівняльний аналіз традиційних та альтернативних фондів за ключовими ознаками (класи активів, стратегії, ризик, доходність, ліквідність, комісії, регулювання, доступність, інвестиційний горизонт), що дозволяє розуміти особливості функціонування альтернативних інвестиційних фондів (АІФ) для інвесторів. Визначено ключові детермінанти інвестиційної привабливості АІФ з огляду на класи активів, зокрема, хедж-фонди, приватні інвестиції, венчурні фонди, фонди нерухомості й інфраструктури, предмети колекціонування, приватний борг, криптовалюти. Проаналізовано сучасні тренди розвитку ринку АІФ, включаючи вплив макроекономічної нестабільності, зростання інституційного та роздрібного інтересу, розвиток технологій та цифровізації й фрагментацію світових фінансових ринків. Результати дослідження вказують на необхідність адаптації АІФ до мінливих ринкових умов шляхом посилення ризик-менеджменту, стратегічної гнучкості та відповідності новим регуляторним стандартам, що має істотне значення для інвесторів і регуляторів у контексті глобальних фінансових трансформацій і локальних особливостей. Незважаючи на це, АІФ залишаються важливим елементом світової інвестиційної екосистеми, що потребує подальшого дослідження та адаптації до мінливих ринкових умов.

Ключові слова: хедж-фонди, приватні інвестиції, венчурні фонди, фонди нерухомості, інфраструктура, предмети колекціонування, приватний борг, криптовалюти.

Abstract. Relevance of the research on alternative investment funds (AIFs) is driven by their key role in the global financial system, which is transforming under the influence

of declining yields of traditional financial instruments, the emergence of innovative assets, and the increasing demand for diversified investment solutions. AIFs offer opportunities for achieving high returns, but they are accompanied by complex risks, regulatory constraints, and macroeconomic challenges, which underscores the need for an in-depth analysis of their nature, structure, and investment attractiveness.

The aim of the research is to reveal the economic essence of AIFs, systematize the factors determining their attractiveness to investors, and identify the key challenges for their further development based on an analysis of current trends. In the research process, the absence of a unified approach to the definition of AIFs was identified, which is due to their diversity and the different approaches to identifying key characteristics. A comparative analysis of traditional and alternative funds was conducted based on key features (asset classes, strategies, risk/return, liquidity, fees, regulation, accessibility, investment horizon), which allows for an understanding of the specifics of AIFs' functioning for investors. The key determinants of AIFs' investment attractiveness were identified, considering the asset classes they encompass, including hedge funds, private equity, venture capital funds, real estate and infrastructure funds, collectibles, private debt, and cryptocurrencies. Current trends in the AIF market development were analyzed, including the impact of macroeconomic instability, the growth of institutional and retail interest, the development of technologies and digitalization, and the fragmentation of global financial markets. The research results indicate the need for AIFs to adapt to changing market conditions by strengthening risk management, strategic flexibility, and compliance with new regulatory standards, which is critical for investors and regulators in the context of global financial transformations and local specificities. Despite this, AIFs remain an important element of the global investment ecosystem, requiring further research and adaptation to evolving market conditions.

Key words: *hedge funds, private equity, venture capital funds, real estate funds, infrastructure, collectibles, private debt, cryptocurrencies*

Постановка проблеми. Останнім часом тематика, що пов'язана з формуванням і використанням альтернативних інвестиційних фондів (АІФ) привертає все більшу увагу як науковців, так й інвесторів у всьому світі. Це обумовлено глобальними трендами, які визначають розвиток світової валютно-фінансової системи, скороченням відсоткових ставок за кредитами і облігаційними позиками при одночасній появі складних інструментів інвестування, активно використовуваних АІФ. Розвиток сектора інвестиційних фондів призвів до його поділу на традиційні та альтернативні.

Розширення та диференціація діяльності фондів, які націлені на задоволення попиту, можливе через підвищення їхньої інвестиційної привабливості. Зважаючи на особливості українського фінансового ринку загалом та тенденції розвитку сектору інвестиційних фондів, зокрема, виникає необхідність в дослідженні економічної сутності АІФ, вивченні детермінант, які впливають на їх інвестиційну привабливість та визначення перспектив їх подальшого розвитку у глобальному контексті. Наведені аргументи зумовлюють актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які у своїх роботах висвітлювали суть та особливості розвитку АІФ можна відзначити таких, як Л. Сведроє, Ж. Кизер, К. Бакер, В. Дебски, М. Ансон, Ф. Фабоцці, Ф. Жонес, А.Н. Дорсей, Х. Бромма, Л. Бромма, Г. Грегориоу, Л. Жаєгер та ін.

У публікаціях названих авторів досліджуються основні характерні ознаки фондів АІФ, але проблема виявляється у різних методологічних підходах щодо ідентифікації фондів, які відносяться до АІФ, що утруднює їх порівнянність.

Що стосується оцінки інвестиційної привабливості АІФ, увага дослідників зосереджена, в основному, на проблемах структури інвестиційних портфелів цих фондів, на зіставленні прибутковості та ризиків інвестицій АІФ у фінансові активи через банки або традиційні фонди. Ці питання досліджувалися у працях В. Седлацека, Р. Столза, К. Хоффмана та ін.

Незважаючи на велику кількість досліджень АІФ, потребують додаткового вивчення питання з розкриття сутності АІФ з метою їх ідентифікації через визначення ключових ознак. Турбулентність зовнішнього середовища, що зумовлена економічною нестабільністю, геополітичними ризиками та посиленням регуляторних вимог, впливаючи на ліквідність, конкуренцію за активи та інвестиційну привабливість АІФ, що вимагає аналізу детермінант, які впливають на тенденції розвитку останніх.

Формулювання мети дослідження. Мета дослідження полягає у розкритті економічної сутності АІФ, систематизації факторів, що визначають їхню інвестиційну привабливість та виявленні ключових викликів для подальшого розвитку АІФ на основі аналізу сучасних тенденцій та визначення перспектив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення наукової літератури дозволило дійти висновку, що єдиного підходу до розкриття сутності АІФ, яке точно і всебічно розкриває суть поняття «альтернативний інвестиційний фонд» не існує. У загальноприйнятому сенсі альтернативним називається фонд, що включає, так звані, альтернативні активи, які Л. Сведроє та Ж. Кізер, популяризуючи науку про інвестування, ідентифікують як вкладення, відмінні від акцій, облігацій та інших боргових інструментів з обмеженим ризиком або банківських інструментів, на кшталт депозитних сертифікатів [1].

У працях В. Дебскі дається ширше визначення АІФ. У своїх дослідженнях автор відносить до альтернативних інвестиційних фондів всі активи, окрім тих, що складають традиційні фонди, тобто фонди, які інвестують в акції, облігації та інструменти грошового ринку [2].

М. Ансон, Ф. Фабоцці та Ф. Жонес [3] вважають, що акцент має бути перенесений з активів на стратегії, які використовуються для управління АІФ. Така думка знайшла підтримку й у дослідженнях М. Ансона [4].

Підходи, що використовувалися названими авторами для тлумачення АІФ, не входять у протиріччя за суттю. Їх відмінність полягає, в основному, у ознаках ідентифікації.

Більш докладний перелік стратегій та інструментів інвестування міститься в дослідженні А. Дорсей, де в якості альтернативних інвестицій згадуються вкладення в хедж-фонди та фонди прямих інвестицій, а в ролі альтернативних

активів виступають валюти, нерухомість та різні товарні деривативи (похідні контракти на сировину, метали та сільськогосподарську продукцію) [5].

Х. Бромма та Л. Бромма називають альтернативними вкладення у дорогоцінні метали, «зелені» та «соціально відповідальні» інвестиції [6].

Г. Грегоріоу додає до цього переліку предмети мистецтва [7], а Л. Жасгер – інші фізичні активи (земля, монети, марки, вино), сек'юритизовані продукти, до яких належать, наприклад, іпотечні цінні папери (MBS), а також інвестиції в ринки, що розвиваються [8].

Аналіз літературних джерел надав можливість з'ясувати, що перелік альтернативних інвестицій фактично необмежений, оскільки включає альтернативні активи, альтернативні стратегії та їх комбінації.

Проведений аналіз ідентифікації альтернативних інвестиційних фондів дозволив з'ясувати, що інвестиції спрямовуються в активи, які виходять за межі звичайних публічно торгованих акцій та облігацій. Тому доцільно здійснити порівняння традиційних і альтернативних інвестиційних фондів за відповідними ознаками (таблиця 1).

Таблиця 1

Порівняльний аналіз традиційних і альтернативних інвестиційних фондів

Ознака	Традиційні фонди (Mutual Funds, ETFs та ін.)	Альтернативні інвестиційні фонди
1	2	3
Класи активів	Акції, облігацій, грошові інструменти, деривативи	Фонди приватних інвестицій, венчурні фонди, фонди нерухомості хедж-фонди, криптовалюта та ін.
Стратегії	Більш прості і традиційні	Складні, гнучкі, можуть включати леверидж, токенизацію, арбітраж тощо
Ризик і доходність	Помірна доходність й більш низькі ризики (3–7% IRR)	Високі ризики, потенційна доходність (8–15% IRR)
Ліквідність	Висока, активи легко придбати і продати на біржах	Від високої (криптовалюти) до низької (приватний капітал, нерухомість)
Комісії	Низькі (0.5–2% за управління)	Високі (управління + результат, переважно, (2% за управління + 20% від прибутку)
Регулювання	Законодавчі бар'єри, висока прозорість процесів	Рівень урегульованості не такий жорсткий, інформація про діяльність обмежена
Суб'єктна доступність	Широка доступність для більшості інвесторів, низькі пороги входу	Переважно для кваліфікованих інвесторів
Інвестиційний горизонт	Переважно довгостроковий	Від середньострокового до довгострокового

Джерело: складено автором

Порівняльний аналіз, наведений у таблиці 1, висвітлює їх ключові особливості традиційних й альтернативних інвестиційних фондів, які впливають на механізм інвестування. Така класифікація допомагає інвесторам оцінити ризики, потенційну дохідність і відповідність фондів їхнім цілям та толерантності до ризику. Вона також сприяє регуляторам у розробці відповідних норм для захисту інвесторів.

У дослідженнях альтернативних інвестиційних фондів питанням, пов'язаним із клієнтами цих фондів, приділяється недостатньо уваги. Тим не менш, розуміння їх інвестиційних цілей є критично важливим для визначення факторів, що впливають на інвестиційну привабливість АІФ. У зв'язку з цим серед клієнтів інвестиційних фондів першочергово необхідно виділити тих, які мають право інвестувати в АІФ.

Традиційно інвесторів прийнято класифікувати на дві основні категорії: інституційні та приватні (неінституційні), але є й інші категорії інвесторів, серед яких слід виділити різноманітні благодійні організації, цільові фонди, корпорації, держави, центральні банки, суверенні фонди тощо.

На світових фінансових ринках ключову роль серед інституційних інвесторів відіграють страхові компанії, пенсійні фонди та інституції колективного інвестування.

Серед приватних інвесторів в окрему категорію виділяють фізичних осіб, які мають високий рівень добробуту (так звані, High Net Worth Individuals). Причина виділення таких суб'єктів – індивідуальність інвестора для фінансових посередників. Ці інвестори є клієнтами приватного банкінгу, хедж-фондів та сімейних офісів. Слід мати на увазі, як на це зазначається у різних наукових джерелах, що саме інвестори, які належать до групи HNWI дали поштовх для розвитку АІФ на початковому етапі їх розвитку. С плином часу перевагу почали складати інституціональні інвестори, частка вкладень яких нині перевищує 70%.

У наукових дослідженнях часто спостерігається підміна понять інституційних та кваліфікованих інвесторів, що звужує коло потенційних інвесторів АІФ, практично виключаючи з них фізичних осіб. Важливо розуміти, що кваліфікованими інвесторами можуть бути як юридичні, і фізичні особи, які належать як до інституційних, так й до неінституційних інвесторів. Саме такі регулючі норми є в країнах ЄС і США.

Відповідно до класів активів, які складають АІФ найвідомішим і найпоширенішим є хедж-фонди (Hedge Funds) – закритий чи інтервальний фонд, доступний лише для обмеженого кола інвесторів, здатних дозволити собі значні вкладення. Такі фонди інвестують у широкий перелік фінансових інструментів, найчастіше з використанням позикових коштів та інших стратегій із високим рівнем ризику.

Хедж-фонди мають низку унікальних характеристик. По-перше, вони є активно керованими інвестиційними фондами з метою отримання абсолютної прибутковості незалежно від ринкових коливань. По-друге, хедж-фонди можуть інвестувати капітал у широкий спектр фінансових ринків, працюючи практично з усіма фінансовими інструментами та використовуючи високий рівень фінансового важеля й безліч різних інвестиційних стратегій. По-третє, хедж-фонди можуть бути не тільки закритими, але й інтервальними, оскільки деякі торгові стратегії, що ними використовуються, не передбачають тривалого періоду інвестування.

Для хедж-фондів характерно, що управляючі фонду зазвичайкладають власні кошти нарівні з його клієнтами, що зближує їх інтереси з інтересами інвесторів. При

цьому їм виплачується щорічна винагорода від активів фонду. Поряд із цим у разі зростання вартості активів фонду вони отримують і певний відсоток від прибутку, який називають заохочувальною премією. Широко поширений принцип «2+20», де керуючим щорічно відраховується 2% від активів, які знаходяться під управлінням й 20% від отриманого прибутку (пропорційно до їхньої пайової участі). При цьому вважається, що чим компетентніші керуючі, тим вища їхня винагорода, яка може доходити до 50% від прибутку.

Зупиняючись на стратегіях хедж-фондів, можна навести найбільш розповсюджені з них, зокрема:

Акції довгі/короткі (equity long/short) – це стратегія, при якій фонд одночасно купує акції, які на очікування виростуть у ціні (довгі позиції), і продає без покриття акції, які на очікування упадуть у ціні (короткі позиції) з метою отримання прибутку на різниці у русі цін.

Мультистратегія (multi-strategy) передбачає використання фондом декількох інвестиційних стратегій в межах одного портфелю для диверсифікації ризиків і підвищення доходності.

Стратегія (long biased) з уклоном до довгих позицій, яка подібна до equity long/short, але з вигідним акцентом на довгі позиції (покупка акцій), де короткі позиції використовуються в меншій мірі для хеджування або додаткового прибутку.

Арбітраж (arbitrage) – стратегія, що спрямована на отримання прибутку від цінових розходжень між пов'язаними активами або ринками (наприклад, між акціями та їх продуктами, між біржами або між подібними цінними паперами).

Композитний хедж-фонд (HF-composite) – це не конкретна стратегія, а скоріше агрегований індекс або портфель, який включає в себе результати різних стратегій хедж-фондів (наприклад, акції, довгі/короткі, макро, арбітражні тощо). Використовується для оцінки загальної продукції хедж-фондів.

Стратегія, орієнтована на подію (event-driven), або стратегія, що спрямована на отримання прибутку з корпоративних подій, таких як злиття та поглинання, реструктуризація, банкрутство або інші значні зміни в компаніях.

Кредитна стратегія (credit), яка зосереджена на інвестиціях у боргові інструменти (облігації, кредити, деривативи), де прибуток генерується за рахунок різниці у прибутковості, кредитних спредів чи реструктуризації боргу (часто включає високоприбуткові (high-yield) чи проблемні боргові активи (distressed)).

Макроекономічна стратегія (macro) ґрунтується на аналізі глобальних економічних, політичних та фінансових трендів. Фонди здійснюють ставки на зміни процентних ставок, валютних курсів, сировинних цін чи індексів, використовуючи акції, облігації, деривативи та валюти.

Квантитативна стратегія (Quantitative) – стратегія, що використовує математичні моделі, алгоритми та великі дані для прийняття інвестиційних рішень і заснована на статистичному аналізі та автоматизованій торгівлі, мінімізуючи людський фактор.

Отже, інвестиційна привабливість хедж-фондів полягає, насамперед, у їхньому потенціалі забезпечити вищу доходність, диверсифікацію та захист від ринкових спадів завдяки гнучким та складним інвестиційним стратегіям, які реалізуються досвідченими керуючими.

Приватні приватні інвестиції (Private Equity) – інвестиції компаній, які не котируються на фондових біржах, тобто не є публічно торгованими. Фонди прямих інвестицій відрізняються від інших АІФ тим, що придбають значні, зокрема контрольні, пакети акцій компаній для їхнього подальшого перепродажу з метою одержання доходу. Залежно від стратегії фонд може спеціалізуватися у будь-яких галузях та/або регіонах. Так само як і хедж-фонди, ці фонди активно розвивалися протягом останніх десятиліть, проте охарактеризувати динаміку їхнього ринку значно важче через суттєві відмінності в оцінках дослідників. Причиною цього є широка інтерпретація ідентифікації цих фондів. В зарубіжній практиці до них найчастіше включаються всі фонди цього типу, крім хедж-фондів, наприклад, венчурні фонди, фонди боргу, фонди нерухомості та ін.

Акції приватних компаній пропонуються спеціалізованим інвестиційним фондам, які беруть активну участь в управлінні та структуруванні цих компаній. Фонди приватних інвестицій часто беруть активну участь в управлінні компаніями, в які здійснюється інвестування, що може включати стратегічне планування, операційні удосконалення, зміни в керівництві та фінансову реструктуризацію. Метою такого управління є підвищення вартості компанії протягом певного періоду часу. Інвестиції в приватний капітал, зазвичай, мають довгостроковий характер, часто від 5 до 10 років або більше. Це пов'язано з часом, необхідним для реструктуризації та зростання вартості компанії.

Інвестиційна привабливість прямих приватних інвестицій полягає у можливості безпосередньо впливати на операційну діяльність, фінансову структуру та стратегічний розвиток компанії. Це дозволяє реалізувати потенціал зростання, який може бути недоступний на публічних ринках, де окремий інвестор має обмежений вплив. Активне управління може призвести до значного збільшення вартості компанії.

Венчурні фонди (Venture Capital Funds) – це підвид приватних інвестицій, що спеціалізуються на інвестуванні в акціонерний капітал молодих, швидкозростаючих компаній на ранніх стадіях їхнього розвитку (стартапів).

Горизонт інвестування венчурних фондів може бути (7-10 і більше років), враховуючи час, необхідний стартапу для зростання та досягнення значної вартості. Рівень ризику є значно вищим, оскільки більшість стартапів зазнають невдач. Успіх одного-двох єдинорогів може окупити втрати від багатьох інших інвестицій. Ліквідність венчурних інвестицій є ще нижчою, ніж у більш зрілих компаній, що входять до портфелів інших фондів приватних інвестицій. Вихід може відбутися через IPO (рідко для ранніх стадій) або продаж акцій більшій компанії. Успішні венчурні інвестиції можуть принести екстраординарну прибутковість, багаторазово перевищуючи початкові вкладення. Це компенсація за високий ризик. Венчурні фонди залучають кошти від інституційних інвесторів, фондів університетських ендавментів, заможних приватних осіб, а також можуть включати державні фонди та корпоративних венчурних інвесторів. Як й інші фонди приватних інвестицій, венчурні фонди мають структуру з керуючими партнерами, які володіють значним досвідом у створенні та розвитку стартапів. Основна мета венчурних інвесторів полягає у виявленні та підтримці компаній, які розробляють інноваційні продукти,

послуги або бізнес-моделі, що мають потенціал змінити ринки. Створення вартості часто пов'язане з технологічним проривом та масштабуванням. Стратегії виходу для венчурних інвестицій є обмеженішими, ніж для інвестицій у більш зрілі компанії. Успішний вихід може бути через поглинання більшою компанією або, рідше, через IPO.

Інвестиційна привабливість венчурних фондів полягає в унікальній можливості отримати доступ до інновацій, підтримати перспективні компанії на ранніх стадіях та потенційно отримати надзвичайно високу дохідність, незважаючи на значні ризики та довгостроковий характер інвестицій.

Фонди нерухомості (Real Estate Funds) – це інвестиційні фонди, які об'єднують кошти багатьох інвесторів для придбання, управління та продажу об'єктів нерухомості. Управління фондом здійснюється професійними керуючими компаніями, які мають досвід у сфері нерухомості, включаючи придбання, управління, обслуговування та продаж об'єктів. Це знімає з інвесторів тягар самостійного управління нерухомістю. Фонди можуть інвестувати в різні типи нерухомості, такі як житлові комплекси, комерційні будівлі (офісні центри, торгові площі), промислові об'єкти, складські приміщення, готелі, земельні ділянки тощо. Це дозволяє інвесторам обирати фонди зі стратегіями, які відповідають їхнім інвестиційним цілям та толерантності до ризику.

Загалом, інвестиційна привабливість фондів нерухомості полягає в їх здатності генерувати стабільний дохід, забезпечувати потенціал зростання капіталу, диверсифікувати портфель та надавати доступ до ринку нерухомості з професійним управлінням.

Окрім названих, до АІФ відносять сировинні товари (Commodities), тобто мова йде про інвестиції у фізичні товари, такі як нафта, золото, сільськогосподарська продукція тощо. Сировинні товари як клас активів – це базові природні ресурси або сільськогосподарська продукція, які є взаємозамінними (тобто одна одиниця товару є еквівалентною іншій незалежно від виробника).

Інвестиції в сировинні товари відрізняються від традиційних інвестицій в акції та облігації і мають свої специфічні особливості, які визначаються природою активу, факторами впливу на ціну, потенційною дохідністю, способами інвестування та ризиками.

До основних категорій сировинних товарів належать: а) енергоносії: нафта (сирі нафта, Brent, WTI), природний газ, вугілля, бензин, мазут; б) метали дорогоцінні: золото, срібло, платина, паладій; в) промислові метали: мідь, алюміній, цинк, нікель, свинець; б) сільськогосподарська продукція: зернові (пшениця, кукурудза, соя), олійні культури (соєва олія), м'ясо (жива худоба, велика рогата худоба), м'які товари (бавовна, цукор, кава, какао).

Унікальні особливості сировинних товарів зумовлюють їх інвестиційну привабливість. Перш за все, сировинні товари є первинними ресурсами або базовою продукцією. Ціна таких товарів безпосередньо залежить від факторів попиту та пропозиції з огляду на фізичні обмеження (вичерпність, сезонність), економічні потреби суб'єктів господарювання великої кількості галузей економіки. Крім того, унікальна роль сировинних товарів як інфляційного хеджу полягає у

прямому зв'язку цих активів з інфляцією, адже будь-які зміни інфляційних індексів відбиваються на негайному підвищенні їх вартості. Не менш важливим є можливість спекуляції на фізичних обмеженнях та непередбачуваних подіях, враховуючи те, що їх дохідність, на відміну від інших АІФ не залежить від фундаментальних показників або ринкового сентименту.

Інвестиції в інфраструктуру (Infrastructure) є важливим класом активів у рамках альтернативних інвестиційних фондів. Вони являють собою капітальні вкладення в довгострокові проєкти, які забезпечують функціонування економіки та потреби суспільства, такі як транспорт (дороги, аеропорти), енергетика (електростанції, відновлювані джерела), комунальні послуги (водопостачання, каналізація), телекомунікації (5G, дата-центри) та соціальна інфраструктура (лікарні, школи).

Стабільні та прогнозовані грошові потоки, низька кореляція з традиційними активами, захист від інфляції, довгострокове зростання капіталу, державно-приватне партнерство – переважні особливості, що зумовлюють інвестиційну привабливість інфраструктурних проєктів.

Предмети колекціонування (Collectibles) передбачають інвестиції в антикваріат, мистецтво, монети тощо. Основна ідея інвестицій у предмети колекціонування полягає в тому, що з часом попит на рідкісні та унікальні об'єкти зростає, а їхня пропозиція залишається обмеженою або зменшується (через знос, втрату тощо). Це призводить до зростання їхньої вартості, а відтак викликає інтерес у інвесторів.

Інвестиційна привабливість предметів колекціонування має свої особливості, які відрізняють їх від інших класів альтернативних інвестицій, зокрема: а) унікальність та обмежена пропозиція, що є ключовим фактором зростання їхньої вартості; б) емоційна та естетична цінність для інвесторів; в) низька кореляція з традиційними ринками, що забезпечую додаткову диверсифікацію портфелю, знижуючи його загальний ризик; г) потенціал значного зростання вартості на довгостроковому горизонті, що надає можливість отримати високу дохідність у перспективі; д) захист від інфляції.

Приватний борг (Private Debt) є важливим і зростаючим класом альтернативних інвестицій, який активно використовується альтернативними інвестиційними фондами. Суть приватного боргу полягає в наданні кредитних коштів безпосередньо приватним компаніям, без залучення традиційних банківських каналів або публічних ринків облігацій.

АІФ активно використовують стратегії приватного боргу з кількох ключових причин. По-перше, приватний борг має низьку кореляцію з традиційними класами активів, такими як акції та публічні облігації, що сприяє диверсифікації портфеля фонду та зниженню загального ризику. По-друге, інвестиції в приватний борг часто пропонують вищу дохідність порівняно з публічними облігаціями з аналогічним рівнем ризику. Це пов'язано з премією за ліквідністю, складнішою структурою угод та меншою конкуренцією на ринку. По-третє, фонди приватного боргу мають можливість безпосередньо вести переговори з позичальниками, структурувати кредитні угоди відповідно до своїх потреб та здійснювати більш активний моніторинг фінансового стану компаній. Крім того, фонди приватного боргу можуть пропонувати більш гнучкі та індивідуальні рішення з фінансування, враховуючи специфічні потреби позичальників.

Інвестиційна привабливість приватного боргу полягає в його здатності забезпечувати вищу дохідність, диверсифікацію та потенційно кращий захист інвесторів порівняно з публічним боргом, надаючи при цьому доступ до ринку кредитування приватних компаній.

Криптовалюти (Cryptocurrencies) – це цифрові або віртуальні валюти, які використовують криптографію для безпеки. Вони децентралізовані, тобто не контролюються жодним центральним банком чи урядом, і зазвичай працюють на технології розподіленого реєстру, відомій як блокчейн. Криптовалюти мають потенціал надзвичайно високої дохідності. Особливо криптовалюти з низькою ринковою капіталізацією, які можуть демонструвати екстремально високі темпи зростання протягом відносно коротких періодів. Ціни на криптовалюти часто мають слабку кореляцію з акціями, облігаціями та іншими традиційними інвестиціями, а відтак у інвесторів виникає можливість покращити диверсифікацію інвестиційного портфеля та знизити загальний ризик. Не контрольованість криптовалют центральним банком чи урядом робить їх менш залежними від традиційної фінансової політики та економічних потрясінь, що впливає на збереження їх вартості в умовах фінансової нестабільності. Багато криптовалют є основою для нових технологій (наприклад, DeFi, NFT, Web3) та формують нові ринки і бізнес-моделі, забезпечуючи отримання додаткових вигід інвесторів від зростання та розвитку цих нових технологій та екосистем.

Зважаючи на проведені дослідження, наступним логічним кроком є аналіз еволюційного розвитку ринку АІФ з метою виявлення ключових сучасних тенденцій, що дозволить діагностувати поточний стан ринку, визначити основні напрямки його трансформації та окреслити перспективи подальшого зростання й потенційні виклики.

Після глобальної фінансової кризи 2008 року, світова економіка пережила період уповільненого зростання. У відповідь на це, центральні банки провідних розвинених країн у 2010-2015 роках активно застосовували політику кількісного пом'якшення, що призвело до штучно низьких відсоткових ставок. Це, своєю чергою, зробило банківські депозити менш привабливими для інвесторів, створивши сприятливе середовище для розвитку інститутів колективного інвестування, зокрема альтернативних інвестиційних фондів, які пропонували вищу потенційну дохідність. З відновленням економічного зростання у 2016-2019 роках, попит на традиційне банківське кредитування знову почав зростати.

Динаміка світового ВВП з 2019 року чітко відображає нестабільність глобальної економіки. Різкий спад у 2020 році (-3,3%) змінився відновленням у 2021 році (+5,5%), проте вже у 2022–2024 роках спостерігалось уповільнення темпів зростання до 2,8-3,2%. Ці економічні турбулентності, посилені високим рівнем боргу, інфляцією та геополітичними ризиками, стали ключовим фактором волатильності на світовому фінансовому ринку. Періоди зростання (2019-2021 р.) чергувалися з періодами значних падінь у 2020-2022 р., а подальше відновлення у 2023–2024 роках свідчить про складний процес адаптації світової фінансової системи до мінливих макроекономічних умов.

Результати опитування 180 власників активів у всьому світі з інвестиційними портфелями від 1 млрд до понад 500 млрд доларів США, як відмічається у

дослідженнях Northern Trust, підкреслюють зростаючу увагу до альтернативних інвестицій. Опитування з'ясувало, що 68% інвесторів вкладають свої кошти в хедж-фонди, інвестиції з абсолютною дохідністю і диверсифікатори [9].

Волатильність на фондових ринках позитивно вплинула на розвиток ключових стратегій хедж-фондів (рис.1).

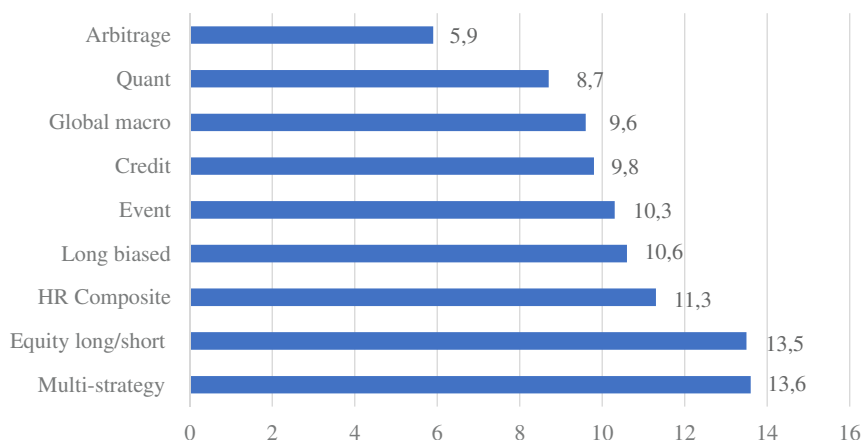


Рис. 1. Чиста дохідність хедж-фондів за відповідними стратегіями у 2024 році

Джерело: [10]

Хедж-фонди, долаючи геополітичні ризики, інфляцію і зростаючі ціни на криптовалюти, завершили 2024 рік з прибутком (рис.1).

За даними дослідницької компанії HFR, кількість запусків хедж-фондів зросла, а кількість ліквідацій скоротилася. Активи хедж-фондів зросли на 192,2 млрд доларів з кінця 2023 року і становили 3,1 трлн доларів. Це зростання було зумовлене позитивною чистою прибутковістю (+283,6 млрд. доларів), яка частково компенсувалася впливом капіталу (-91,4 млрд. доларів) [10]. Усі, крім однієї, із восьми основних стратегій хедж-фондів показали чисте зростання активів під управлінням. Лідерами стали стратегії equity long/short та multi-strategy. Єдиною стратегією, що показала скорочення стала long biased. Зростання для стратегії equity long/short було зумовлене значним чистим позитивним прибутком, який був частково нівельованим значним чистим відтоком інвесторів. Зростання для multi-strategy пояснюється позитивним прибутком, при цьому помітних чистих потоків капіталу не спостерігалось. Єдиною стратегією, що отримала позитивний чистий приплив капіталу, була arbitrage, але ці притоки були незначними.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є важливою складовою альтернативних інвестиційних фондів (АІФ), таких як фонди прямих інвестицій, венчурний капітал, інфраструктурні фонди та ін., які в 2025 році активно спрямовують капітал у високодохідні активи. Після відновлення тенденцій ПІІ у 2021 році (\$1,58) і спаду в 2022 через геополітичні та економічні потрясіння, на початку 2025 року глобальні ПІІ в межах АІФ зросли на 5–8%, досягаючи приблизно \$1,6-1,7 трлн. [10-12].

Ключовими детермінантами, що формують ППІ як частину АІФ, із фокусом на сектори, регіони та фактори впливу, є:

Зростання ППІ у зелену енергетику та сталі технології. Фонди приватних інвестицій та інфраструктурні фонди, такі як Brookfield (\$100 млрд активів у зеленій енергетиці), активно інвестують у відновлювані джерела енергії та сталі технології. За прогнозами у 2025 р. зростання становитиме 20–25% завдяки попиту на декарбонізацію [10–12]. Прикладами таких інвестицій є інвестиції у сонячні проєкти в Іспанії та венчурні фонди в стартапи з виробництва водню в США. Інвесторів приваблюють висока дохідність і державні стимули, які поширюються в ЄС та азіяському регіоні.

Посилення ролі венчурного капіталу в ППІ, зокрема у впровадженні цифрових технологій. Венчурні фонди, такі як Sequoia Capital, спрямовують ППІ в ІТ та штучний інтелект. З початку 2025 року цей сектор зріс на 12–15%, з фокусом на хмарні технології, кібербезпеку та платформи AI (Artificial Intelligence – штучний інтелект). АІФ приділяє увагу стартапам з потенціалом IPO або високою дохідністю (20–30% IRR) [10–12].

Спрямування ППІ у розвиток інфраструктури як джерело фінансування мегапроєктів. Інфраструктурні фонди (Macquarie, BlackRock) домінують у фінансуванні мегапроєктів ППІ (> \$1 млрд). У 2022 році показники щодо вкладання інвестицій у мега проєкти досягли рекордного піку. Було профінансовано 48 таких проєктів. У 2025 році тенденція зберігається, з інвестиціями в транспортну інфраструктуру (високошвидкісні залізниці в Індії, \$3 млрд від Macquarie) і дата-центри (Google, \$2 млрд у Сінгапурі). АІФ спрямовують інвестиції в інфраструктуру через стабільну дохідність (8–12% IRR) і довгострокові контракти, що спричиняє зростання ВВП у країнах, що розвиваються на 1–2% [10–12].

Останнім часом зберігається тенденція спрямування ППІ до країн Азії. Регіональний контекст обумовлюється низькими витратами та реформами, які проводяться в країнах, що розвиваються. Яскравим прикладом є Індія (\$70 млрд ППІ у 2023) та В'єтнам (\$20 млрд у 2023 р.). Напрямок інвестування визначається такими галузями як виробництвом електроніки (Foxconn у В'єтнамі, \$1.5 млрд) та текстильна промисловість. Розвинені країни (США, ЄС) залишаються лідерами, але темпи зростання в ППІ в регіоні Азії поступово зростають, збільшуючи їх частку в загальних обсягах [10–12].

Вплив геополітичних чинників. Геополітичні чинники у 2025 році суттєво стримують розвиток прямих приватних інвестицій (ППІ) в інфраструктурні проєкти, що фінансуються через альтернативні інвестиційні фонди, підвищуючи ризики та скорочуючи інвестиційні потоки. Негативний вплив спричинений, зокрема, протекціоністською політикою США, яка через високі мита та обмеження доступу до ринків збільшує витрати на інфраструктурні проєкти, знижуючи обсяги ППІ на 8–12%. Триваюча війна в Україні посилює нестабільність у Східній Європі, відлякуючи інвесторів від проєктів, таких як модернізація портів чи енергетичних мереж, що призводить до скорочення ППІ на 15–20% у регіоні. Крім того, глобальні санкції та торговельні бар'єри, зокрема між США та Китаєм, обмежують доступ до технологій і матеріалів для інфраструктури, підвищуючи собівартість проєктів на 10–15%. Ці

чинники знижують привабливість АІФ, які інвестують в інфраструктуру, ускладнюють залучення капіталу та гальмують реалізацію стратегічних проєктів [11-12].

Зростання ПІІ у нерухомість. Фонди нерухомості (Blackstone, \$50 млрд активів) інвестують у комерційну та житлову нерухомість у стабільних економіках (США, Великобританія). У 2025 році ПІІ в цей сектор зростають на 10%, з фокусом на екологічні об'єкти (зелені офіси, \$1 млрд у Лондоні). АІФ приваблює стабільна доходність (6-10% IRR) і попит на сталі проєкти [10-12].

Фокус на реінвестування прибутків. У країнах із обмеженнями на виведення капіталу або високими податками АІФ використовують реінвестування для масштабування бізнесу, що становить до 40% ПІІ у країнах Азії та Латинської Америки.

Підводячи підсумок проведеному аналізу можна дійти висновку, що роль ПІІ серед інших АІФ поступово зростає, формуючи вагомий частку останніх. Ключовими секторами, куди спрямовуються ПІІ на 2025 рік є зелена енергетика, цифрові технології та інфраструктура завдяки попиту на сталість і цифровізацію.

Венчурні фонди фокусують увагу на інвестуванні у технологічні стартапи (штучний інтелект, біотехнології, кліматичні технології). Капітал залучається, незважаючи на високі ризики. Середня доходність венчурних фондів складає 15-20% річних. Венчурні фонди, що орієнтовані на deep tech, показують доходність до 20-30% річних.

Після глобального піку венчурного капіталу в 2021 році (\$621 млрд) і спаду в 2022–2023 через інфляцію та геополітичні ризики, у 2025 році ринок відновлюється, з оцінкою глобальних інвестицій у \$400–450 млрд. [11].

Ключові тенденції венчурних інвестицій у контексті АІФ, із фокусом на сектори, регіони та фактори впливу зумовлюються такими чинниками:

Домінування венчурних інвестицій у штучний інтелект і глибокі технології. Венчурні фонди, такі як Sequoia Capital і Andreessen Horowitz, активно інвестують у штучний інтелект (АІ), машинне навчання та біотехнології. У 2023 році АІ-стартапи залучили \$50 млрд, а в 2025 році цей сектор демонструє зростання на 15–20%. Великі вкладання можна спостерігати в Anthropic (США) і DeepMind (ЄС). АІ-стартапи приваблюють фонди через потенціал масштабування та високі оцінки перед IPO [11-12].

Зростання венчурних інвестицій у кліматичні технології. Попит на декарбонізацію стимулює венчурні фонди інвестувати в кліматичні стартапи у сфері зелених технологій.

У 2023 році кліматичні технології залучили \$20 млрд, а в 2025 році спостерігається зростання на 20%. Наприклад, венчурний фонд Breakthrough Energy Ventures інвестує \$500 млн у стартапи з водневих технологій в ЄС. Цей сегмент з точки зору венчурного інвестування приваблює донорів з огляду на поєднання високої доходності та соціального впливу [11-12].

Фокус на фінтех і децентралізовані фінанси (DeFi). Венчурні фонди інвестують у фінтех-стартапи, що пропонують блокчейн-рішення, цифрові платежі та DeFi-платформи. У 2023 році фінтех залучив \$40 млрд, а в 2025 році прогнозується зростання на рівні 10–12% через попит на фінансову інклюзію [11-12].

Географічна диверсифікація венчурного капіталу. Хоча США залишаються лідером венчурних інвестицій (\$200 млрд у 2023), Азія (Індія, Китай) і Європа залучають дедалі більше капіталу. Індія отримала \$10 млрд у 2023 році, з фокусом на фінтех і агротех. Європа приваблює венчурні АІФ завдяки грантам і стартап-хабам (наприклад, Berlin Tech, \$1 млрд) [11-12].

Збільшення інвестицій у пізні раунди фінансування стартапів. У 2025 році венчурні АІФ віддають перевагу пізнім раундам (Series C і вище) через нижчий ризик і швидший вихід через IPO чи поглинання. У 2023 році 60% венчурних угод припадало на пізні раунди (\$250 млрд) [11-12]. Така тенденція посилилася особливо у 2025 році, що зумовлено геополітичною і економічною нестабільністю у глобальному світі.

Обережність через економічні та геополітичні ризики. Інфляція, яка спостерігається у розвинених країнах світу впливає на зростання зростання відсоткових ставок, а також геополітична напруженість, яка викликана торговою війною США та війною в Україні змушують венчурні АІФ скорочувати інвестиції в ризиковані ринки. У 2022 році глобальні венчурні угоди впали на 30%, а в 2025 році спостерігається тенденція з фокусом на стабільні економіки (США, ЄС) [11-12]. Як наслідок, скорочення венчурного капіталу в країнах, що розвиваються прогнозується в 2025 р. у розмірі 5–10%, в той же час концентрація венчурного капіталу відбувається в країнах в G7.

Зростання корпоративного венчурного капіталу (CVC). Корпоративні венчурні фонди, такі як Google Ventures і Intel Capital, посилюють роль у венчурних інвестиціях, залучивши \$70 млрд у 2023 році. У 2025 році CVC інвестують у синергетичні стартапи (АІ, хмарні технології) з метою підтримки власних екосистем. Такі тенденції сприяють прискоренню трансферу технологій з прогнозованим зростанням продуктивності корпорацій на 3–5%.

Популярність мікрофондів і нішевих венчурних АІФ. Мікрофонди (обсягом \$50–100 млн) і нішеві венчурні фонди, що фокусуються на біотехнологіях, агротех чи екотуризмі, набирають популярності через гнучкість і спеціалізацію. У 2023 році мікрофонди залучили 10% венчурного капіталу. За прогнозами у 2025 році їхня частка зросте до 12%, що зумовлює зростання інновацій у нішах на 15%. Крім того, здійснюється підтримка локальних екосистем [11-13].

Проведене дослідження демонструє, що сучасні тренди відображають популярність вкладання венчурного капіталу у штучний інтелект, кліматичні технології, фінтех і нішеві сектори з високою дохідністю (20-30% IRR). Основні ринки знаходяться у США, Азії та Європі.

Фонди нерухомості, як ключова складова альтернативних інвестиційних фондів (АІФ), інвестують у комерційну, житлову та промислову нерухомість, забезпечуючи стабільну дохідність (6-12% IRR) через оренду, розвиток або продаж активів.

Після глобального піку інвестицій у нерухомість у 2021 році (\$1,3 трлн) і спаду в 2022–2023 через зростання відсоткових ставок і економічну нестабільність, у 2025 році ринок відновлюється, з оцінкою глобальних інвестицій фондів нерухомості в \$1,1-1,2 трлн.

Тенденції інвестицій фондів нерухомості в контексті АІФ, із фокусом на сектори, регіони та фактори впливу визначаються наступним:

Зростання інвестицій у сталу та енергоефективну нерухомість. Фонди нерухомості, такі як Blackstone і Hines, які є найбільшими за активами, спрямовують капітал у будівництво, що відповідає стандартам ESG (Environmental, Social, Governance). У 2023 році інвестиції в зелену нерухомість зросли до \$150 млрд, а за прогнозами в 2025 році зростання становитиме 15-20% [11-13]. АІФ приваблює попит на сталі об'єкти та об'єкти, які підтримуються державним стимулюванням (наприклад податкові пільги в ЄС).

Фокус на логістичну та промислову нерухомість. Попит на склади, дата-центри та логістичні хаби зростає через бум електронної комерції та з огляду на цифрову трансформацію. Так, у 2023 році логістична нерухомість залучила \$200 млрд, а в 2025 році прогнозоване зростання становить 12–15% [11-13].

Відновлення інвестицій у комерційну нерухомість із гнучкими просторами. Постпандемічні зміни стимулюють фонди нерухомості інвестувати в гнучкі офіси та коворкінги. У 2023 році комерційна нерухомість залучила \$300 млрд. За прогнозами в 2025 році зростання становитиме 10%. Яскравими прикладами є We-Work (\$500 млн від Starwood Capital у США) і коворкінги в Шанхаї (\$800 млн від фонду GIC). АІФ приваблює адаптивність таких об'єктів до нових потреб [11-13].

Зміщення інвестицій до ринків Азії та розвинених економік. Фонди нерухомості спрямовують капітал до країн Азії, що розвиваються (Китай, Індія), та розвинених ринків (США, Великобританія). У 2023 році у регіони Азії було залучено \$400 млрд в об'єкти нерухомості, із фокусом на житлові комплекси в Індії (\$50 млрд). США та ЄС залишаються лідерами на ринку нерухомості. Що зумовлено економічною стабільністю країн у цих регіонах [11-13].

Обережність через зростання відсоткових ставок. Зростання відсоткових ставок в США та ЄС підвищує вартість запозичень, стримуючи інвестиції фондів нерухомості. У 2022 році глобальні угоди в нерухомості впали на 15%,. Тренди, що спостерігаються у 2025 році демонструють спрямування капіталів в нерухомість у країни з низькими ризиками (наприклад Сінгапур).

Популярність змішаних об'єктів нерухомості. Фонди нерухомості інвестують у багатофункціональні комплекси, що поєднують офіси, житло, ритейл і зелені зони. У 2023 році у такі проекти залучилося \$100 млрд. У прогнозується зростання на 10–12% [11-13]. Інвестиційна привабливість таких фондів визначається диверсифікованою доходністю і попитом на урбанізацію.

Зростання інвестицій у житлову нерухомість для оренди. У 2023 році цей сегмент залучив \$120 млрд. Прогнозоване зростання в 2025 році становить 8–10% [11-13]. Попит на орендне житло в містах через міграцію та інфляцію стимулює фонди нерухомості інвестувати в багатоквартирні будинки.

Технологічна трансформація нерухомості через PropTech (property technology). Фонди нерухомості інвестують у стартапи PropTech, що пропонують рішення для управління нерухомістю, цифрових продажів і смарт-будівель.

У 2023 році PropTech залучив \$20 млрд, а в 2025 році зростання становитиме за прогнозами 15% [11-13]. Фонди нерухомості спрямовують інвестиції на інновації

для підвищення ефективності їх активів, що, на думку, експертів знижує операційні витрати у нерухомості на 10%, зумовлюючи зростання цього сектору на 5%.

Аналіз показав, що фонди нерухомості як складова АІФ є драйвером стабільних інвестицій, спрямовуючи капітал у сталу, логістичну, комерційну та житлову нерухомість із дохідністю 6-12% IRR у такі сфери, як зелене будівництво, будівництво офісів та оренда, житло. Ця домінантність обумовлена розвитком урбанізації, е-комерцією й економічною стабільністю держав.

Інвестиції в сировинні товари, як складової альтернативних інвестиційних фондів, включають вкладення в метали, енергоносії та сільськогосподарські продукти через ф'ючерси, акції компаній або прямі активи, забезпечуючи диверсифікацію та захист від інфляції (5-10% IRR).

Після піку цін на сировину в 2022 році і волатильності в 2023, у 2025 році глобальні інвестиції в сировинні товари в межах АІФ демонструють тенденцію зростання. За прогнозами експертів така тенденція збережеться до кінця року, зумовивши збільшення на 5–7% й досягаючи \$300–350 млрд [11-13].

Обґрунтування тенденцій інвестування у сировинні товари в контексті АІФ, із фокусом на сектори, регіони та фактори впливу визначається наступним:

1. Зростання інвестицій у критичні метали для зелених технологій. Хедж-фонди та фонди прямих інвестицій, як BlackRock, інвестують у метали, необхідні для зелених технологій (літій, кобальт, мідь). У 2023 році інвестиції в гірничодобувний сектор зросли до \$50 млрд. Прогнози на 2025 році передбачають зростання на 15-20%, що зумовлюється попитом на батареї для електромобілів. Інвесторів приваблює зростання цін на мідь (+10% у 2024) і дефіцит літію, необхідного для розвитку ІТ [11-13].

2. Інвестиції в золото як безпечний актив. Золото залишається популярним активом для АІФ через геополітичну нестабільність і інфляцію. У 2023 році інвестиції в золото через ETF і ф'ючерси склали \$40 млрд. Прогнози передбачають, що у 2025 році зростання становитиме 8-10%. Інвестори використовують золото для стабільності своїх портфелів [11-13].

3. Фокус на сільськогосподарських товарах. У 2023 році інвестиції в агросектор зросли до \$30 млрд, за прогнозом у 2025 році зростання буде продовжуватися з темпами – 10-12% [11-13]. Фонди сировинних товарів інвестують у зернові культури, каву та какао через зростання попиту на ці товари через кліматичні виклики.

4. Географічна концентрація в стабільних і ресурсних регіонах. Інвестори спрямовують інвестиції в сировину до країн із багатими ресурсами та стабільною політикою (Австралія, Канада, Чилі) і країн Азії, що розвиваються (Індонезія, Індія). У 2023 році Латинська Америка залучила \$60 млрд у гірничодобувний сектор. Проте спостерігається тенденція зниження темпів зростання у такі регіони, як Африка й Східна Європа, що обумовлено економічною і геополітичною нестабільністю у цих регіонах.

5. Використання деривативів і ф'ючерсів для хеджування. Хедж-фонди активно використовують ф'ючерси та опіони на сировинних біржах для управління ризиками волатильності цін.

У 2023 році обсяг торгівлі сировинними деривативами зріс до \$200 трлн. За прогнозами у 2025 році тенденція зростання продовжиться з темпами приросту у 5-7% [12-13].

6. Обережність через геополітичні та кліматичні ризики. Геополітична нестабільність і кліматичні зміни (посухи, повені) стримують інвестиції в сировинні товари. У 2022 році глобальні ПІІ в сировинний сектор скоротилися на 10%, тенденція повільного зниження спостерігається й 2025 році. Інвестиції обмежуються у регіони з високими економічними ризиками (як наприклад, Африка) [12-13]. Фокус уваги переведений на переробний промисловості у регіонах зі стабільними ринками.

7. Інтеграція технологій у сировинні інвестиції. Фонди прямих інвестицій інвестують у технології для видобутку та переробки сировини, як-от автоматизація шахт чи біотехнології в агросекторі. У 2023 році такі інвестиції склали \$15 млрд, а в 2025 році збережеться тенденція зростання на 12% [12-13].

Інвестиції в сировинні товари як складової АІФ забезпечують диверсифікацію та захист від інфляції, з фокусом на критичні метали, енергоносії, золото та агропродукцію. Ключові сектори спрямування інвестицій – це критичні метали, золото та сільськогосподарські товари. Країни з стабільною економікою (наприклад, Австралія, Канада) і ресурсні країни, такі як Латинська Америка, Азія є країнами, куди спрямовується основний обсяг інвестицій.

Інвестиції в інфраструктуру, як складової альтернативних інвестиційних фондів, включають вкладення в транспорт, енергетику, телекомунікації та соціальну інфраструктуру, забезпечуючи стабільну дохідність (6-12% IRR) через довгострокові контракти.

Після піку глобальних інфраструктурних інвестицій у 2021 році (\$1 трлн) і спаду в 2022-2023 через зростання відсоткових ставок, у 2025 році прогнзується відновлення ринку з оцінкою інвестицій в інфраструктуру в \$900-950 млрд. [12-13].

Ключові тенденції розвитку ринку інфраструктури з огляду на сектори, регіони та фактори впливу зумовлюються такими чинниками:

1. Зростання інвестицій у відновлювану енергетику та зелену інфраструктуру. Інфраструктурні фонди спрямовують капітал у сонячні, вітрові електростанції та водневі проекти, що відповідають цілям декарбонізації. У 2023 році інвестиції в зелену енергетику склали \$200 млрд. В 2025 році прогнозується зростання цих інвестицій на 15-20%. Інвестиційна привабливість інфраструктурних інвестицій обумовлюється стабільною дохідністю (8-10% IRR) й державною підтримкою зелених технологій [13].

2. Фокус на транспортну інфраструктуру для глобальних ланцюгів постачання. Попит на ефективні ланцюги постачання стимулює інвестиції в порти, залізниці та аеропорти. У 2023 році транспортна інфраструктура залучила \$150 млрд. Прогнози 2025 року підтримують позиції зростання, яке, на думку експертів, складатиме 10–12% [12-13]. Інвестиційна привабливість транспортної галузі для інфраструктурних інвестицій пов'язана з темпами зростання глобальної торгівлі й стабільними грошовими потоками.

3. Інвестиції в телекомунікації та дата-центри. Цифрова трансформація та попит на 5G і хмарні технології сприяють інвестиціям у телекомунікаційні мережі

та дата-центри. У 2023 році цей сектор залучив \$100 млрд. Тенденція темпів зростання продовжиться й у 2025 році. За прогнозами цей показник становитиме 12-5%. Причинами таких трендів є зростання попиту на цифрові послуги та дохідність цих інвестицій, яка складає 7-9% [12-13].

4. Зміщення інвестицій до країн Азії, що розвиваються, та розвинених ринків. Інфраструктурні фонди спрямовують капітал до азіатського регіону (Індія, Індонезія) та розвинених економік (США, Німеччина). У 2023 році до азіатського регіону було залучено \$300 млрд в інфраструктуру, із фокусом на транспорт і енергетику [12].

5. Обережність через зростання відсоткових ставок. Зростання відсоткових ставок (США, ЄС) підвищує вартість запозичень, стримуючи інвестиції в інфраструктуру. У 2022 році глобальні угоди в інфраструктурі впали на 10% [13]. Тенденція зниження зумовила пошук інфраструктурних проєктів, які підтримуються державними гарантіями. Крім того, частка власного капіталу для фінансування таких проєктів зростає. Інвестиційна привабливість визначається стабільними економіками.

6. Інвестиції в соціальну інфраструктуру через ESG-пріоритети (ESG -Environmental, Social, Governance або екологія, соціальна відповідальність, управління). Інфраструктурні фонди інвестують у лікарні, школи та доступне житло, відповідаючи ESG-стандартам. У 2023 році соціальна інфраструктура залучила \$80 млрд. Прогнози на 2025 р. передбачають зростання на 8–10%. Не дивлячись на низку дохідність (6-8% IRR) інвестування у соціальну інфраструктуру має позитивний тренд у зв'язку з підтримкою держави таких проєктів й підсиленням соціальної відповідальності бізнесу [12-13].

7. Технологічна трансформація інфраструктури через цифровізацію. Спостерігається зацікавленість інвесторів щодо спрямування свого капіталу у розумну інфраструктуру. У 2023 році такі проєкти залучили \$50 млрд. Експерти передбачають зростання у цій сфері 10-12% [12-13].

За результатами проведеного аналізу можна дійти висновку, що інвестиції в інфраструктуру спрямовуються у такі сектори економіки, як зелена енергетика, транспорт, телекомунікації та соціальна інфраструктура з дохідністю 6-12% IRR. В основі причин такого положення лежить розвиток зеленої енергетики, урбанізація та цифровізація. Азія є найбільш переважним регіоном для інфраструктурних інвестицій. Зростання інвестицій в інфраструктуру за прогнозами зумовлюється високою дохідністю від 6% до 12% з акцентом на ESG-стандарти та технологічні проєкти.

Приватний борг, як важлива складова альтернативних інвестиційних фондів, включає прямі позики, мезонінне фінансування, венчурний борг і дистрес-активи, забезпечуючи дохідність 8-15% IRR із відносно низькою волатильністю. Після зростання активів під управлінням у приватному боргу до \$1,6 трлн у 2023 році спостерігається подальше стабільна динаміка, яка, за передбаченням експертів буде збережена у 2025 році. Глобальні інвестиції в приватний борг у цей період зростуть на 7-10%, досягаючи \$1,7-1,8 трлн. [12-13].

Ключові драйвери зростання інвестицій у приватний борг обумовлюються такими чинниками:

1. Зростання прямих позик для середнього бізнесу. Фонди приватного боргу, такі як Ares Management (\$200 млрд), активно надають прямі позики середнім компаніям (EBITDA \$10-50 млн), які не мають доступу до банківського фінансування через суворі регуляції. У 2023 році прямі позики склали 60% ринку приватного боргу (\$960 млрд). Тенденція в наступні роки збережеться. У 2025 році прогнозується 10-12% приросту інвестицій у фінансування приватного боргу. Інвестиційна привабливість надання позик середньому бізнесу зумовлена його стабільною доходністю і гнучкістю умов.

2. Популярність мезонінного фінансування для зростання компаній. Мезонінне фінансування, що поєднує борг і капітал, використовується для підтримки компаній у технологічному та промисловому секторах. У 2023 році обсяг мезонінного фінансування склав \$200 млрд. Тенденції показують поступальне зростання обсягів мезонінного фінансування. За прогнозами у 2025 році темпи приросту складуть 8-10% [12-13].

3. Інвестиції в дистрес-активи. Економічна нестабільність, яка обумовлена зростанням інфляції та відсоткових ставок за кредитами збільшує кількість компаній, які відчують фінансові труднощі, що приваблює дистрес-фонди. У 2023 році дистрес-активи залучили \$150 млрд. Визначається позитивний прогноз зростання, яке становитиме у 2025 р. 12–15% [12-13].

4. Фокус на технологічний сектор і фінтех. Фонди приватного боргу інвестують у технологічні та фінтех-компанії, що потребують капіталу для масштабування. У 2023 році технологічний сектор залучив \$300 млрд приватного боргу. На 2025 рік прогнозується зростання на 10%. Інвестиційна привабливість технологічного сектору і фінтеху для інвестування зумовлена зростанням технологічних компаній і доходністю (10-12% IRR) [12-13].

5. Географічна концентрація в розвинених економіках. Інвестиції, що забезпечують фінансування приватного боргу, в основному спрямовуються у країни з характерними стабільними ринками, зокрема США, Західна Європа, де регуляторне середовище є передбачуваним. У 2023 році США залучили 50% глобального приватного боргу (\$800 млрд), Європа – 30% (\$480 млрд). Країни азійського регіону, а саме Китай та Індія, мають найбільшу частку інвестицій у приватний борг з тенденцією приросту, при цьому у країнах Східної Європи і Африці спостерігається спадна тенденція [12-13].

6. Зростання ковенант-лайт позик (covenant-lite loans). Ковенант-лайт позики характеризуються меншою кількістю обмежувальних умов (ковенантів) для позичальника та меншим захистом для кредитора порівняно з традиційними позиками. Такі позики надають позичальникам більшу гнучкість у використанні коштів, але є більш ризиковими для кредиторів. Такі активи стають популярними, займаючи 70% угод приватного боргу в 2023 році. Тенденція зростання їхньої частки спостерігається й наступному періоді. За прогнозами у 2025 році їхня частка зросте до 75%, дозволяючи позичальникам гнучко управляти капіталом. Інвестиційна привабливість ковенант-лайт позик зумовлена їх доходністю, яка становить (9-11% IRR) [12-13]. Позитивний вплив від цього типу позикового капіталу полягає у зростанні ліквідності активів компаній-позичальників.

7. Інтеграція ESG-критеріїв у приватний борг. Фонди приватного боргу включають ESG-критерії, надаючи позики компаніям із зеленими або соціальними проєктами. У 2023 році ESG-позики склали \$100 млрд. Спостерігається тенденція подальшого зростання з прогнозом на 2025 рік у 15% [12-13].

Підсумовуючи проведене дослідження можна стверджувати, що домінантами фінансування приватного боргу є прямі позики, мезонінне фінансування, дистрес-активи та ковенант-лайт позики завдяки попиту на ліквідність і гнучкість. Ці інструменти застосовуються в основному у розвинених країнах, зокрема США і Європі.

Криптовалюти стали важливою складовою АІФ через високу волатильність, потенціал доходу, інституційну адаптацію і диверсифікацію портфелів.

Ключові драйвери зростання криптовалютного ринку обумовлюються такими чинниками:

1. Зростання децентралізованих фінансів (DeFi). DeFi-платформи пропонують позики, стейкінг і торгівлю без посередників. У 2024 році DeFi-ринок досяг \$150 млрд. Популярність вкладання капіталу у DeFi визначається можливістю диверсифікації портфелів. За прогнозами у 2025 р. зростання сегменту DeFi складе 10-12% завдяки масштабуванню блокчейнів. DeFi підтримує токенизацію нерухомості, сприяючи ESG через прозорість транзакцій. Капітал спрямовується у фінтех й блокчейн-послуги. Основні регіони, де DeFi набули своєї популяризації – США (40% ринку), Європа (30% ринку), Азія (20% ринку) [13].

2. Інвестиції в майнінг через енергоефективні технології. Майнінг (Bitcoin, Ethereum PoS) залишається ключовим сектором залучення інвестицій. У 2024 році майнінг склав 71% крипторинку (\$2,37 трлн із \$3,33 трлн). У регіональному контексті США займає 50% ринку, Азія – 30%, Європа – 15%. На розвиток цього сектору ринку впливає потреба у впровадженні енергоефективних технологій й дохідність, яка складає 10-15% IRR. Прогнозується зростання цього сектору ринку у 2025 р. на 8-10% під впливом зелених ініціатив і зростання цін [13].

3. Популярність стабільних монет. Стабільні монети знижують волатильність, залучаючи АІФ для ліквідності та транзакцій. У 2024 році вони склали 20% крипторинку з напрямком спрямування у такі сектори, як фінансові послуги та платіжні системи. За регіонами найбільша частка цього сектору криптовалютного ринку належить США – 50%, наступним регіоном є Азія (25%), далі за рангом – Європа (20%). За прогнозом на 2025 рік передбачається зростання на 10% (до \$220 млрд), через інтеграцію в платіжні системи.

4. Географічна концентрація в розвинених економіках. Інвестиції в криптовалюту зосереджені в країнах зі стабільними ринками і чіткими регуляторними правилами. У 2024 році США залучили 36% глобального крипторинку (\$1,2 трлн), Європа – 25% (\$830 млрд). Прогноз на 2025 рік передбачає зростання на 12–14%, з часткою США до 40%, через інституційну активність [13].

5. Зростання токенизації активів. Токенизація активів (нерухомість, мистецтво) через блокчейн (Ethereum, Cardano) залучає АІФ завдяки ліквідності та прозорості. У 2024 році ринок токенизації досяг \$10 млрд. Сфери спрямування – нерухомість, мистецтво, фінанси. За регіонами ємність ринку США складає 45%, Європи – 30%, Азії – 15% [13].

З огляду на проведений аналіз варто зазначити, що альтернативні інвестиційні фонди стикаються з низкою викликів, які ускладнюють їхню діяльність та потребують адаптації стратегій. По-перше, регуляторні ризики стають дедалі значнішими. Посилення регулювання, наприклад, впровадження стандартів ESG в ЄС або посилення контролю за криптовалютними операціями в США, суттєво збільшує витрати на комплаєнс. Це обмежує гнучкість фондів у прийнятті інвестиційних рішень та потребує додаткових ресурсів для відповідності новим нормам.

По-друге, конкуренція на ринку АІФ стрімко зростає. Збільшення кількості фондів призводить до боротьби за якісні активи, що підвищує їхню вартість та знижує потенційну прибутковість.

Третій виклик можна пов'язати із ліквідністю, зокрема альтернативні активи, такі як нерухомість чи приватні інвестиції, характеризуються низькою ліквідністю, що робить їх менш привабливими за умов економічної невизначеності. Інвестори, які прагнуть більшої гнучкості, можуть віддавати перевагу більш ліквідним інструментам.

Для технологічного та криптовалютного секторів деструктивним фактором є ризик переоцінки активів. Переоцінені активи створюють загрозу різкої корекції, подібної до тієї, що спостерігалася в 2022 році, що може призвести до значних збитків для фондів, орієнтованих на ці класи активів.

Макроекономічні чинники, такі як інфляція та відсоткові ставки, також чинять тиск на розвиток АІФ. Інфляція, що зберігається у багатьох розвинених країнах, продовжує знижувати реальну прибутковість інвестицій, створюючи додаткові складності для досягнення цільових показників.

Для подолання викликів сучасності АІФ потребують ретельного управління ризиками, гнучкості стратегій і адаптації до швидко мінливих регуляторних і ринкових умов. Особлива увага має приділятися аналізу кредитоспроможності, диверсифікації портфелів й відповідності ESG-стандартам.

Висновки. Дослідження показують, що єдиного підходу до визначення АІФ не існує, адже ці фонди включають як альтернативні активи, так й альтернативні стратегії, що ускладнює їх класифікацію та порівнянність.

Інвестиційна привабливість АІФ зумовлюється можливістю отримання високої дохідності, завдяки диверсифікації портфеля, низькій кореляції з традиційними активами та захисту від інфляції.

Альтернативні інвестиційні фонди набувають дедалі більшої популярності завдяки таким глобальним трендам, як зниження відсоткових ставок, поява складних інвестиційних інструментів і потреба у диверсифікації портфелів. АІФ пропонують вищу потенційну дохідність порівняно з традиційними фондами та банківськими депозитами, що робить їх привабливими для інвесторів, готових до підвищених ризиків.

Волатильність, низька реальна дохідність традиційних активів, технологічний бум, ESG-фокус та протекціонізм створюють можливості для подальшого розвитку альтернативних інвестиційних фондів. Технології і цифровізація визначають тенденції зростання акцій компаній, які пов'язані з штучним інтелектом, хмарними технологіями і біотехнологіями. Акції таких компаній мають стабільну тенденцію до зростання.

Венчурні фонди та криптофонди виграють від технологічного зростання, інфраструктурні – від попиту на стійкі активи, а хедж-фонди – від волатильності. Проте конкуренція, регуляторні ризики та переоцінка активів потребують всебічного аналізу ринку АІФ з огляду на виникаючі ризики, які пов'язані з турбулентністю макросередовища і технологічними трансформаціями. Проте АІФ демонструють тенденцію подальшого зростання у напрямку інституційного та роздрібного попиту через використання найбільш прийнятних стратегій, тим самим, зміцнюючи свою роль у глобальних портфелях.

Фрагментація світових ринків, що зумовлена зростанням ставок мита, спричинених політикою США у 2025 році, а також санкції і обмеження на транскордонні інвестиції, впливає на переорієнтацію АІФ у бік регіональних ринків. Країни, що розвиваються, стають новими центрами зростання (наприклад, Індія, країни Південно-Східної Азії – ASEAN). Це здійснює вагомий вплив на фонди приватних інвестицій, збільшуючи угоди у споживчому секторі. На тлі фрагментації ринків стають популярними хедж-фонди за стратегіями, які використовують регіональні арбітражі (наприклад, валютні чи сировинні).

Тенденція зростання інституціонального і роздрібного інтересу пенсійними фондами, страховими компаніями і приватними особами з великими статками виявляється у збільшенні алокації в альтернативні активи. Створені цифрові платформи демократизують доступ до АІФ. Це впливає на масштабування фондів через зростання активів під керуванням і дозволяє АІФ здійснювати фінансування великих проєктів.

Перспективи подальших досліджень визначаються оцінюванням впливу штучного інтелекту та блокчейну на управління активами АІФ з метою підвищення ліквідності та диверсифікації портфелів.

Список використаних джерел:

1. Swedroe, L. E., Kizer, J. The only guide to alternative investments you'll ever need: The good, the flawed, the bad, and the ugly. New York: Bloomberg Press, 2008. 320 p.
2. Debski, W. Structured products and hedge funds as alternative investments of the capital market, in Mamcarz, H. (Ed.), Financial markets, UMCS, Lublin : UMCS, 2006.
3. M. J. P. Anson, F. J. Fabozzi, F. J. Jones. The Handbook of Traditional and Alternative Investment Vehicles Investment Characteristics and Strategies. John Wiley & Sons, 2011. 528 p.
4. Anson M.J. Handbook of alternative investments. New York: John Wiley & Sons, 2006. 720 p.
5. Dorsey A.H. Active alpha: A portfolio approach to selecting and managing alternative. Wiley, 2007. 400 p.
6. Hubert Bromma, Lisa Moren Bromma. How to Make Money in Alternative Investments. McGraw-Hill Education, 2009. 272 p.
7. Gregoriou G.N. Encyclopedia of Alternative Investments. Chapman and Hall/CRC, 2008. 592 p.
8. Jaeger L. Managing Risk in Alternative Investment Strategies: Successful Investing in Hedge Funds and Managed Futures. London: Pearson Education Limited, 2002. 320 p.

9. Mitra P. Hedge funds close 2024 strong, launches surge. 2025. URL: <https://funds-europe.com/hedge-funds-close-2024-strong-launches-surge/> (дата звернення 15.04. 2025).
10. Hedge fund industry performance deep dive – Full year 2024. URL: <https://www.aurum.com/hedge-fund-industry-performance-deep-dive-full-year-2024/> (дата звернення 17.04. 2025).
11. PitchBook Releases 2025 Outlooks. URL: <https://pitchbook.com/media/press-releases/pitchbook-releases-2025-outlooks-highlighting-key-investment-trends-across-private-markets> (дата звернення 19.04. 2025).
12. World Economic Outlook, October 2024./ International Monetary Fund// URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/10/22/world-economic-outlook-october-2024> (дата звернення 19.04. 2025).
13. Global Risks Report 2024. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2024/> (дата звернення 19.04. 2025).

References:

1. Swedroe, L. E., Kizer, J. (2008) The only guide to alternative investments you'll ever need: The good, the flawed, the bad, and the ugly. New York: Bloomberg Press.
2. Debski, W. (2006) Structured products and hedge funds as alternative investments of the capital market, in Mamcarz, H. (Ed.), Financial markets, UMCS, Lublin : UMCS,
3. M. J. P. Anson, F. J. Fabozzi, F. J. Jones. (2011) The Handbook of Traditional and Alternative Investment Vehicles Investment Characteristics and Strategies. John Wiley & Sons.
4. Anson M.J. (2006) Handbook of alternative investments. New York: John Wiley & Sons.
5. Dorsey A.H. (2007) Active alpha: A portfolio approach to selecting and managing alternative. Wiley.
6. Hubert Bromma, Lisa Moren Bromma (2009) How to Make Money in Alternative Investments. McGraw-Hill Education.
7. Gregoriou G. N. (2008) Encyclopedia of Alternative Investments. Chapman and Hall/CRC.
8. Jaeger L. (2002) Managing Risk in Alternative Investment Strategies: Successful Investing in Hedge Funds and Managed Futures. London: Pearson Education Limited.
9. Mitra P. (2025) Hedge funds close 2024 strong, launches surge. URL: <https://funds-europe.com/hedge-funds-close-2024-strong-launches-surge/> (accessed: 15 April 2025).
10. Hedge fund industry performance deep dive – Full year 2024. URL: <https://www.aurum.com/hedge-fund-industry-performance-deep-dive-full-year-2024/> (accessed: 17 April 2025).
11. PitchBook Releases 2025 Outlooks. URL: <https://pitchbook.com/media/press-releases/pitchbook-releases-2025-outlooks-highlighting-key-investment-trends-across-private-markets> (accessed: 19 April 2025).
12. World Economic Outlook, October 2024. International Monetary Fund// URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/10/22/world-economic-outlook-october-2024> (accessed: 19 April 2025).
13. Global Risks Report 2024. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2024/> (accessed: 19 April 2025).