

ТЕМА 3

МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета: засвоєння основних моделей фінансування зовнішньоекономічної діяльності, таких як традиційне, інвестиційне, лізингове та грантове фінансування. Розуміння принципів їхнього застосування та впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємств.

Основні поняття: традиційна модель фінансування, банківське кредитування, проєктне фінансування, лізингова модель, інвестиційне фінансування, фінансування через емісію цінних паперів, кредитне фінансування, грантове фінансування, фінансування за рахунок прибутку, спільні підприємства

План

1. Огляд основних моделей фінансування зовнішньоекономічної діяльності.
2. Порівняння національних і міжнародних моделей фінансування.
3. Вибір моделі фінансування в залежності від цілей і ресурсів підприємства.

1. Огляд основних моделей фінансування зовнішньоекономічної діяльності

Фінансування зовнішньоекономічної діяльності є ключовим фактором успішного розвитку підприємств на міжнародному ринку. Без належного фінансування компанії не можуть ефективно вести бізнес, укласти контракти та виконувати зобов'язання перед партнерами. Вибір моделі фінансування залежить від багатьох чинників, зокрема фінансового стану компанії, доступу до капіталу та рівня ризику.

Власне фінансування є найбільш надійним способом забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Воно передбачає використання власних коштів підприємства для фінансування операцій, що дозволяє уникнути боргових зобов'язань. Однак цей метод обмежує можливості масштабування бізнесу, особливо якщо підприємство має обмежені фінансові ресурси.

Банківське кредитування є одним із найбільш популярних способів фінансування міжнародної діяльності. Підприємства можуть отримати кредити для купівлі товарів, розширення виробництва або інвестування в нові ринки. Основною перевагою цього методу є швидкий доступ до коштів, однак високі відсоткові ставки можуть стати значним навантаженням.

Факторинг дозволяє компаніям швидко отримати кошти, продаючи дебіторську заборгованість спеціалізованим фінансовим організаціям. Це особливо корисно для підприємств, які працюють із відстроченими платежами. Факторингові компанії беруть на себе ризики невиплат, що значно спрощує фінансове планування.

Лізинг є популярним методом фінансування придбання обладнання та транспортних засобів. Він дозволяє компаніям використовувати необхідні активи без значних одноразових витрат. Це знижує фінансове навантаження та дає змогу підприємствам ефективніше використовувати оборотний капітал.

Венчурне фінансування застосовується для фінансування інноваційних

проектів. Інвестори вкладають кошти в перспективні компанії, розраховуючи отримати значний прибуток у майбутньому. Цей метод підходить для стартапів, які мають високий потенціал зростання, але не можуть отримати традиційні кредити.

Експортне фінансування сприяє розвитку зовнішньої торгівлі. Державні банки, міжнародні організації та комерційні фінансові установи можуть надавати експортні кредити, гарантії та страхування ризиків. Це допомагає компаніям розширювати ринки збуту та залучати нових партнерів.

Залучення інвестицій є ще одним способом фінансування зовнішньоекономічної діяльності. Компанії можуть продавати акції, випускати облігації або залучати стратегічних інвесторів для реалізації своїх міжнародних проектів. Це дає змогу швидко отримати значні фінансові ресурси, але водночас може зменшити контроль над бізнесом.

Таблиця 3.1 – Основні моделі фінансування зовнішньоекономічної діяльності

Модель фінансування	Характеристика	Приклади застосування
Власне фінансування	Використання прибутку підприємства	Малі та середні компанії
Банківське кредитування	Отримання позик від банків	Закупівля товарів та сировини
Факторинг	Продаж дебіторської заборгованості	Малий бізнес та стартапи
Лізинг	Кредити для експортерів	Міжнародна торгівля
Експортне фінансування	Кредити для експортерів	Міжнародна торгівля
Венчурне фінансування	Інвестиції у стартапи	Технологічні компанії

Кожна з цих моделей має свої переваги та ризики. Вибір оптимального способу фінансування залежить від специфіки бізнесу, стратегічних цілей і доступних ресурсів. Успішне поєднання різних методів дозволяє компаніям ефективно конкурувати на міжнародному ринку.

2. Порівняння національних і міжнародних моделей фінансування

Національні та міжнародні моделі фінансування мають свої особливості та застосовуються залежно від потреб підприємства. Національне фінансування базується на внутрішніх ресурсах країни, тоді як міжнародне залучає капітал із зовнішніх ринків.

Однією з головних переваг національного фінансування є простіший доступ до коштів. Компанії можуть отримати кредити у місцевих банках, скористатися державними програмами підтримки або залучити кошти через місцеві фондові біржі. Це дозволяє зменшити валютні ризики та уникнути складних юридичних процедур.

Міжнародне фінансування забезпечує компаніям доступ до значно більшого обсягу капіталу. Підприємства можуть випускати єврооблігації, залучати кредити в міжнародних фінансових установах або отримувати іноземні інвестиції. Однак це потребує відповідності міжнародним стандартам фінансової звітності та управління.

Національні кредити зазвичай мають нижчі відсоткові ставки для місце-

вих компаній. Водночас міжнародні позики можуть пропонувати вигідніші умови для великих проєктів, особливо якщо підприємство працює в декількох країнах.

Ризики, пов'язані з міжнародним фінансуванням, включають валютні коливання, політичну нестабільність та вимоги до звітності. Національні моделі фінансування, хоча й більш передбачувані, можуть обмежувати можливості масштабування бізнесу.

Таблиця 3.2 – Порівняння національних і міжнародних моделей фінансування

Критерій	Національні моделі	Міжнародні моделі
Джерело коштів	Внутрішні банки, фонди	Міжнародні банки, інвестори
Доступність	Висока для місцевого бізнесу	Вимагає міжнародних зв'язків
Ризики	Залежність від економіки країни	Валютні та політичні ризики
Вартість капіталу	Може бути нижчою	Вищі витрати через валютні ризики
Гнучкість	Обмежена регуляторними вимогами	Більше можливостей для фінансування

Підприємства, що планують вихід на міжнародні ринки, часто комбінують обидва типи фінансування. Це дозволяє мінімізувати ризики та отримати максимальні вигоди від доступних фінансових ресурсів.

3. Вибір моделі фінансування в залежності від цілей і ресурсів підприємства

Підприємства обирають модель фінансування залежно від своїх цілей та потреб на різних етапах розвитку. Якщо компанія потребує покриття поточних операційних витрат, їй підійдуть факторинг або короткострокові кредити, які дозволяють швидко отримати необхідні кошти для забезпечення нормального функціонування.

Для придбання обладнання або іншої основної продукції доцільно використовувати лізинг або банківське кредитування, оскільки ці інструменти дозволяють отримати доступ до капіталу без необхідності значних одноразових витрат.

Розширення ринку або вихід на нові сегменти потребує залучення венчурного фінансування або міжнародних інвестицій, які дозволяють підприємствам забезпечити необхідні ресурси для масштабування та розвитку. Інноваційні проєкти часто фінансуються через венчурний капітал або публічне розміщення акцій, оскільки ці джерела дозволяють залучити кошти від інвесторів, готових ризикувати заради потенційно високих прибутків.

Таблиця 3.3 – Вибір моделі фінансування залежно від цілей підприємства

Ціль	Рекомендована модель фінансування
Покриття операційних витрат	Факторинг, короткострокові кредити
Купівля обладнання	Лізинг, банківське кредитування
Розширення ринку	Венчурне фінансування, міжнародні інвестиції
Інноваційні проєкти	Венчурний капітал, IPO
Фінансування експорту	Експортне фінансування, банківські гарантії

Для фінансування експортних операцій ефективними інструментами є банківські гарантії або спеціалізовані кредити, які дозволяють знизити ризики та забезпечити виконання міжнародних контрактів. Таким чином, вибір джерела фінансування залежить не лише від поточної фінансової ситуації компанії, але й від її стратегічних цілей, ризиків, а також довгострокових планів розвитку, що визначають оптимальність і ефективність обраної моделі.

Кожна модель фінансування має свої переваги та недоліки. Власне фінансування дозволяє уникнути боргових зобов'язань. Однак обмеженість ресурсів може уповільнити розвиток компанії.

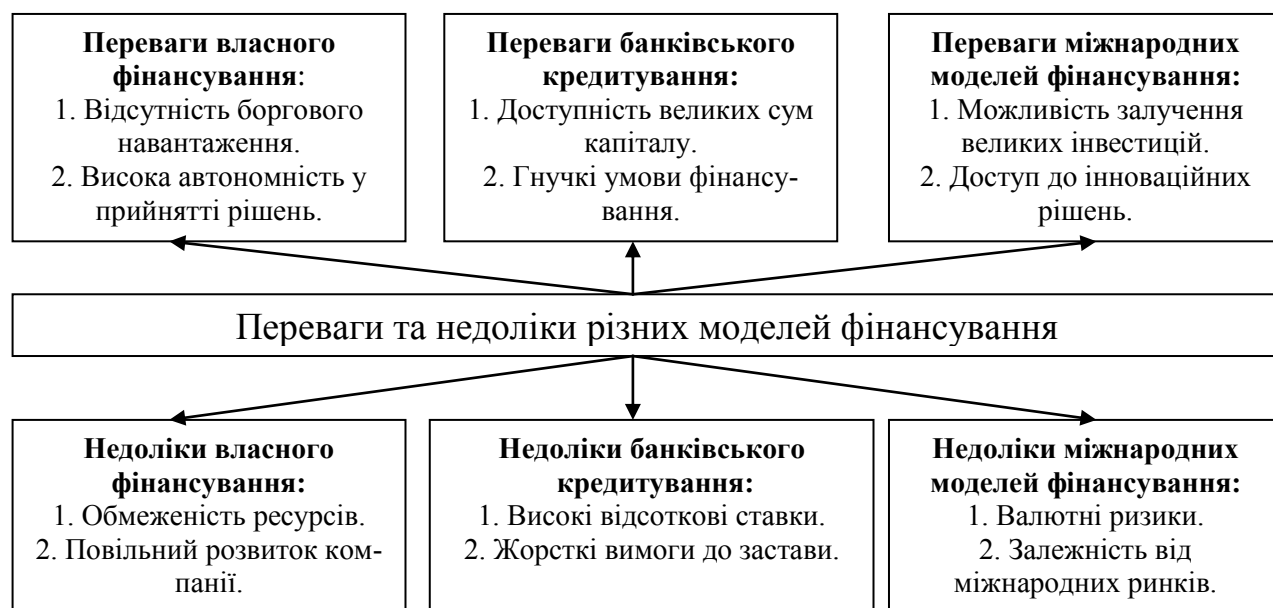


Рисунок 3.1 – Переваги та недоліки різних моделей фінансування

Банківське кредитування забезпечує доступ до великих сум капіталу. Проте високі відсоткові ставки та жорсткі вимоги до позичальників можуть бути перешкодою.

Лізинг дозволяє компаніям користуватися обладнанням без його придбання. Це дає можливість зменшити початкові витрати, але загальна вартість може бути вищою, ніж пряма купівля.

Факторинг допомагає підприємствам отримувати кошти швидше, проте за це доводиться сплачувати високу комісію.

Експортне фінансування сприяє розвитку міжнародної торгівлі, але має суворі умови повернення кредиту.

Міжнародні кредити дають можливість залучити великі інвестиції, але компанія може зіткнутися з валютними та політичними ризиками.

Таким чином, вибір моделі фінансування залежить від конкретних потреб і можливостей підприємства.