

DOI: 10.5281/zenodo.1410141

UDC Classification: 336.64

JEL Classification: G30

FEATURES OF ORGANIZATION OF FINANCIAL SUPPORT OF ENTERPRISES IN DIFFERENT OPERATING CONDITIONS

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ У РІЗНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Nazar Yu. Podolchak, Doctor of Economics, Professor
National University "Lviv Polytechnic", Lviv, Ukraine
Scopus Author ID: 46461666400
ORCID: 0000-0002-0284-9601
Email: nazar_podolchak@yahoo.com

Olena I. Bilyk, PhD in Economics, Associate Professor
Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine
National University "Lviv Polytechnic", Lviv, Ukraine
Scopus Author ID: 56529456800
ORCID: 0000-0002-7110-7257
Email: olena.bilyk@gmail.com
Received 15.02.2018

Подольчак Н.Ю., Білик О.І. Особливості організації фінансового забезпечення підприємств у різних умовах функціонування. Оглядова стаття.

Питання організації фінансового забезпечення підприємств актуалізується в нестабільних соціально-економічних та політичних умовах. У статті авторами досліджено особливості організації фінансового забезпечення підприємств в залежності від життєвого циклу підприємства та територіального розподілу. Охарактеризовано різні види фінансового забезпечення бізнесу. Розкрито переваги, недоліки, цілі самофінансування бізнесу, а також з використанням різних зовнішніх джерел фінансування. Досліджено організацію фінансового забезпечення підприємств, які знаходяться у прикордонній зоні, а також ризики та шанси, які зазначені підприємства повинні враховувати. Також на тлі зазначеного дослідження авторами розкрито можливості фінансового забезпечення підприємств за умови міжнародної співпраці.

Ключові слова: фінансове забезпечення, організація фінансового забезпечення, види фінансування, підприємство, фази фінансового забезпечення

Podolchak N.Yu., Bilyk O.I. Features of organization of financial support of enterprises in different operating conditions. Review article.

The topic of organizing financial support of enterprises is being raised in unstable socio-economic and political conditions. In the article are investigated the features of organization of financial support of enterprises depending on the lifecycle of the enterprise and territorial distribution. Different kinds of financial support of business are described. The advantages, disadvantages, goals of self-financing business, and also using different external sources of financing are revealed. The organization of the financial support of enterprises located in the border zone, as well as the risks and chances that these enterprises must take into account are researched. Also, on the background of this research, the authors disclosed the possibility of financial support of enterprises under international cooperation.

Keywords: financial support, organization of financial support, types of financing, enterprise, phases of financial provision

Підприємства шукають фінансування з різних причин, починаючи з заснування нового підприємства, капіталовкладення фонду, фінансування досліджень та розробок або отримання нового оборотного капіталу. Існує безліч видів фінансування, включаючи гранти, кредити та фінансування власного капіталу, і важливо вибрати правильний фінансовий ресурс для бізнесу. Швидкий розвиток підприємств може допомогти економіці відновитися після рецесії, створюючи нові робочі місця та впроваджуючи інновації. Попередні дослідження з ряду країн показують, що близько чотирьох-шести відсотків швидкозростаючих фірм виробляють від половини до трьох чвертей усіх нових робочих місць. Проте питання про оптимальну організацію фінансового забезпечення підприємств є актуальним, зокрема в умовах соціально-економічної асиметрії і політичної нестабільності. Для підприємств важливим є визначення обсягів використання власних фінансових ресурсів і можливості та необхідності залучення зовнішніх джерел та їхнього конкретного виду. Проте відповідь щодо вибору правильного способу організації фінансового забезпечення залежить від різних чинників. Зокрема, на якій саме фазі функціонування знаходиться підприємство, яку бізнес-модель воно використовує і чи впливає місце розташування. Тому важливим є дослідження зазначених питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженням організації фінансового забезпечення підприємств присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених, як: Л.С. Мартюшева [1], В.І. Аранчій [2], А.М. Поддєрьогін [3], А.Г. Загородній [4], В.М. Опарін [5]. Серед іноземних вчених великий вклад у частині дослідження фінансового забезпечення

підприємств залежно від фази функціонування здійснили У. Ралборт [6], Л. Сасенко [7], залежно від територіального розташування – Д. Енгел, Й. Фелдер [8] та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми

Проте попри значну увагу дослідників, які найбільше наголосу роблять лише на загальні принципи і види джерел фінансування, нездійснене залишається комплексне аналізування особливостей функціонування підприємств у різних фазах розвитку та їх потреб в організації стабільного фінансового забезпечення.

Метою статті є вивчення сучасних підходів до організації фінансового забезпечення підприємств у різних умовах функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження

В міжнародні практики існує безліч можливостей для організації фінансового забезпечення підприємств. Вони надаються установами компаніям різних галузей промисловості. Фінансове забезпечення може включати початкову підтримку, фінансову допомогу для фінансування проектів з розвитку, підтримку інтернаціоналізації, прийняття відповідальності та кредитування, а також консультації та навчання. Наприклад, компанії можуть вимагати інвестиційні бонуси, а також підтримку навчання учням або фінансову підтримку для найму інвалідів.

Крім того, для певних галузей промисловості, наприклад, для галузі зовнішньої торгівлі, а також загалом для роботодавців існують субсидії. Спектр можливостей варіюється від початкової підтримки через надання фінансування проектів зростання до супровідної інтернаціоналізації. Крім того існують альянси, які пропагують та фінансують за рахунок прийняття на себе зобов'язань, низькооплачуваних кредитів та грантів, а також послуг. Вони спеціалізуються на підтримці малих та середніх підприємств у галузях технологій та інновацій, патентного та ліцензійного управління, рівності та регіонального розвитку.

Таким чином, слід виокремити два основних види організації фінансового забезпечення підприємств: компанія фінансується за рахунок власного та боргового фінансування.

Внутрішнє фінансування базується на основі самофінансування. В рамках самофінансування фінансове забезпечення здійснюється за рахунок нерозподіленого прибутку або збільшення капіталу акціонерами через випуск нових акцій. Яка модель буде застосована, залежить від використання коштів та структури компанії. Фінансування за рахунок власних ресурсів без участі інших осіб чи компаній, що також називається *Bootstrapping*, має свої переваги та недоліки.

Важливим недоліком може бути втрата часу. Якщо конкурентна фірма розробила власну бізнес-ідею та має більше фінансових ресурсів, то конкурентні переваги будуть саме у такої компанії, що забезпечить їй швидший вихід на ринок та вищий фінансовий результат. Однак вирішальною перевагою залишається те, що без залучення зовнішніх фінансових ресурсів не виникає претензій третіх сторін у сенсі інвестицій, і, таким чином, прибуток при подальшому виході або продажу частини компанії у випадку успіху може виявитися більшим.

Термін «зовнішнє фінансування» в основному говорить сам за себе: кошти вносяться в компанію ззовні. Це позики і засновані на принципах поворотності та платності. Існує велика кількість видів організації зовнішнього фінансового забезпечення [6].

Одним з найдоступніших джерел фінансування для підприємств залишається банківське кредитування.

Організування фінансового забезпечення через банк дозволяє обирати різні варіанти його здійснення незалежно від того, чи метою отримання кредиту є розширення бізнесу, чи купівля виробничого обладнання. Так, для подолання короткострокових вузьких місць ліквідності доступні кредити на обігові кошти. Вони доступні у вигляді овердрафтів, тобто кредитної лінії для компанії. Деталі забезпечення застави залежать від угод між банком та позичальником.

Також звичайно, що власники або акціонери компанії можуть діяти як приватні особи, або надавати кредити компанії з власних ресурсів або виступити гарантом компанії.

Все більшого сенсу набуває таке організування фінансового забезпечення підприємств, як факторинг, який зараз пропонується також для малого бізнесу. Постачальник продає свої претензії фактору.

Це скорочує час очікування для вхідних коштів, збільшує ліквідність і, з його боку, може бути використаний для негайного придбання з врахуванням пропонованих знижок. При належному плануванні грошових потоків заощадження вищі, ніж маржа, яка повинна бути сплачена фактору.

Лізинг як варіант фінансування застосовуваний для придбання основних засобів. Машини та обладнання часто купуються як частина повного договору оренди. З підписанням договору лізингоодержувач отримує право на технічне обслуговування або ремонт обладнання: під час повного лізингу – це відповідальність лізингодавця [4].

Лізинг підходить для всіх типів компанії, від приватного підприємця, що орендує автомобіль компанії до багатонаціональної корпорації.

Гарантія не є прямим фінансуванням, а передачею ризику. У федеративних державах є власний гарантійний банк, який виступає гарантом на стороні компанії або фрілансеру для банку, який здійснює фінансування або ощадного банку [7].

Класична банківська гарантія (аваль) [4] надається виключно для клієнтів з найкращим кредитним рейтингом. Для банків гарантії не мають облікових ефектів, оскільки вони є лише умовними зобов'язаннями.

Проте це зменшує потенційний обсяг кредитів на суму, на яку банк взяв на себе гарантію. Це, своєю чергою, призводить до масових проблем ліквідності у разі зменшення платоспроможності сторін.

Корпоративні облигації як такі можуть бути цікавим способом організації фінансового забезпечення. Це цінні папери з фіксованим доходом, які компанія класично продає через фондові біржі [4]. Існує дві можливості для кредитора або інвестора: по-перше, є можливість виграти від сприятливої тенденції акцій, а по-друге, ці цінні папери становлять регулярний процентний дохід. У той же час існує ризик того, що компанія стане неплатоспроможною і більше не зможе обслуговувати облигації. Однак в міжнародній практиці малі та середні підприємства (МСП) інвестують корпоративні облигації за межами фондової біржі. Корпоративні облигації можуть конвертувати борг у власний капітал у формі конвертованої облигації. Це робиться шляхом погашення еквіваленту облигацій за строками погашення облигацій у акціях.

Кредити за векселями, як правило, видаються органами збору капіталу. Кредитна угода регулює всі пункти, що стосуються кредиту, і в той же час діє як вексель. Після повернення позики боржник отримує вексель за квитанцією [6].

Венчурний капітал використовується, перш за все, для фінансування нових підприємств [6]. Інвесторами є або інші компанії, або так звані венчурні фонди чи бізнес-ангели.

Розподіл венчурного капіталу часто обмежується не тільки чистим «впорядкуванням готівки». Інвестор підтримує фінансовану компанію, отримуючи доступ до власних мереж або беручи участь в управлінні. За його фінансове зобов'язання кредитор отримує акції в компанії. Якщо компанія є прибутковою, вона виграє як співвласник відповідно до своєї частки бізнесу. Ще однією метою венчурного капіталіста є створення компанії на ринку і збільшення частки ринку.

Інвестори та бізнес-ангели, як ще одне джерело фінансового забезпечення, можуть забезпечити фінансову підтримку для створення успішної компанії протягом короткого проміжку часу. Однак має важливе значення ідеальні міжособистісні відносини з інвесторами та бізнес-ангелами, а також наявність подібних бізнес-цілей.

Crowdfunding є частиною фінансування венчурного капіталу в певних сферах, особливо коли мова йде про запуск нового бізнесу [4]. Багато інвесторів пропонують відносно невеликі внески, за допомогою яких компанія може фінансувати свій проєкт. На стороні інвестора цей підхід пропонує перевагу щодо диверсифікації ризиків.

Таким чином, підприємці виявляють спосіб отримати новий капітал без банку та / або нових співвласників. Однак поточний грошовий обіг сьогодні виходить далеко за межі капіталу для початківців.

Все більше і більше компаній шукають кредиторів на так званих платформах B2B, які спеціалізуються на фінансуванні великих проєктів через інституційних інвесторів.

Також можливим є використання на ранньому етапі розвитку компаній інкубатору, який може запропонувати навіть більше, ніж фінансова підтримка. Деякі компанії починають як портфельні компанії інкубаторів, і з самого початку отримують консультації у сфері оподаткування, юриспруденції, бухгалтерії, управління персоналом та управління фінансовими потоками. Однак недоліком зазвичай є висока участь інкубатора і, таким чином, зменшення власної частки.

Проте, доступність джерел фінансування може бути обмежена вузькими місцями. Якщо компанія не має дохідних резервів і генерує збитки, збереження прибутку не буде раціональним рішенням.

Наявність зовнішнього фінансування обмежена або не існує, якщо акціонери не пов'язані, ринок капіталу не може надати фінансове забезпечення через негативний корпоративний рейтинг або є наявною кредитна криза.

В основному, починаючи підприємства відрізняються в залежності від обсягів капіталу, необхідного для реалізації їхніх бізнес-цілей. Компанія з високим технічним фокусом часто вимагає використання власних фінансових ресурсів. Автомобільний парк або обладнання мають високу вартість, отже, збільшують фінансовий ризик підприємця. Бізнес-ідеї, які базуються на спеціальних здібностях, таких як графічний дизайн, програмування, художня або виробнича (ремісничка) діяльність, легше реалізовані, але також мають високу ймовірність дубляжу іншими компаніями. Часто ці бізнес-ідеї, орієнтовані на послуги, стають більш конкурентними.

Також у фінансовому забезпеченні підприємств важливу роль відіграють і основи субсидіювання. Окрім субсидій, доступних по всій країні, регіональні установи також сприяють розвитку посередницьким і виробничим підприємствам.

Загалом, фінансове забезпечення підприємств, які лише починають свою діяльність характеризується великими початковими витратами: поточні власні витрати (орендна плата, додаткове соціальне забезпечення, витрати на телекомунікації та ін.), та одноразові витрати, пов'язані з експлуатацією (офісна оренда, закупівля/лізинг основних засобів, витрати на електроенергію, веб-сайт, маркетинг та будь-які витрати для працівників).

Таблиця 1. Основні види організації зовнішнього фінансового забезпечення підприємств

Види організації фінансового забезпечення підприємств	Характеристика
Банківський кредит	Ануїтет або строковий кредит під заставу.
Лізинг	Придбати оренду для уникнення формування капіталу. Продаж і повернення оренди Створення власного капіталу шляхом продажу активу та наступного лізингу.
Рекламні позики та субсидії	Надається безпосередньо державним сектором. Це державні субсидії, з особливо вигідними процентними ставками, які надаються на певні проекти.
Факторинг	Продаж дебіторської заборгованості для своєчасного створення ліквідності.
Гарантії	Треті сторони беруть на себе (частковий) ризик кредитора. Банківські гарантії зменшують кредитний ліміт клієнта на суму гарантії.
Корпоративні облігації	Становлять зовнішнє фінансування. Конвертовані облігації стають капіталом після закінчення строку погашення шляхом емісії акцій, а не погашення кредиту.
Векселі	Кредити, видані органами збору капіталу. Кредитний договір також є векселем.
Венчурний капітал і венчурний капітал	Зовнішнє фінансування, яке в першу чергу стосується нових підприємств. Метою інвестора є отримання прибутку від успіху компанії та / або розміщення на фондовому ринку. Він також активно підтримує початок розвитку бізнесу.
Crowdfunding	Зовнішнє фінансування небанківських компаній через B2B платформи.
Бізнес-інкубатори	Зовнішнє фінансування з великою часткою участі інвестора. Попри фінансову допомогу, бізнес-інкубатори надають ще консультативну допомогу.

Джерело: власна розробка авторів

Зрештою, компанія повинна бути здатною працювати на тривалий час, що вимагає вибору оптимального виду фінансового забезпечення.

Відповідно, багато компаній-початківців в цей момент часу обирають самофінансування, використовуючи власний капітал на початковому етапі. Перевагами такого фінансування є відсутність потреби виплачувати відсотки за користування та повернення суми заборгованості, а капітал належить компанії, і тому не відбувається погашення.

Обидва фактори – виплата відсотків та погашення – негативно впливають на ліквідність, що є визначальним на етапі створення компанії. Проте, ще одним способом внутрішнього фінансування є залучення саме акціонерного капіталу, тому слід виокремити варіанти організації фінансового забезпечення за зазначених умов (рис. 1).

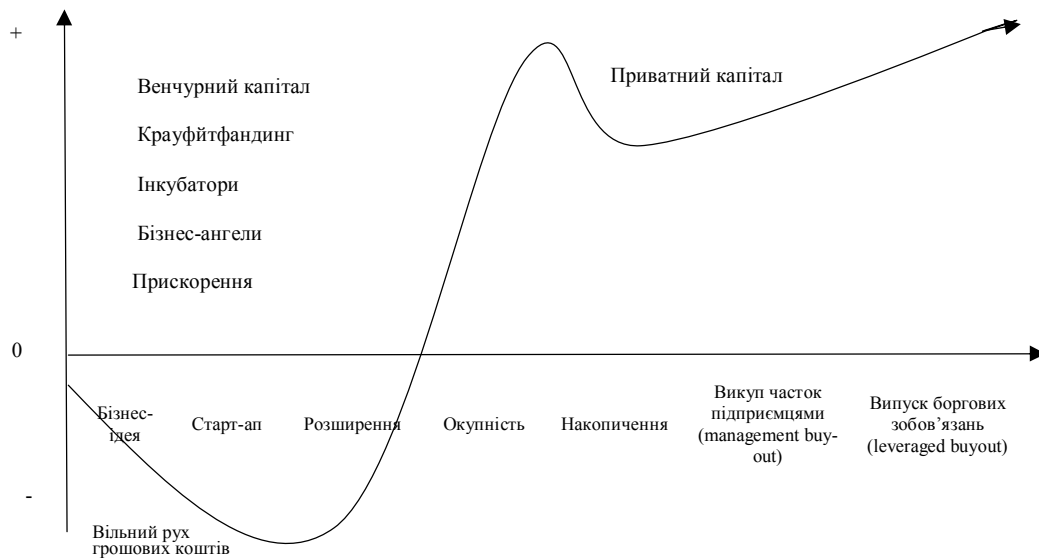


Рис. 1. Вибір організування фінансового забезпечення в залежності від фази функціонування підприємств

Джерело: власна розробка авторів

Проте підприємці, які потребують фінансової підтримки для подальших заходів і розширення виробництва, можуть залучати інвесторів лише на більш пізній етап. Це, як правило, поєднується з фінансовим авантюризмом і фінансовим успіхом, і таким чином частки в компанії стають значно дорожчими для інвесторів. Таким чином, зміна організування фінансового забезпечення багатьох компаній змінюється із зростанням зрілості, а частка зовнішнього капіталу зростає. Тому структура власного капіталу змінюється. Так, у світовій практиці найбільш оптимальною структурою капіталу для зрілих компаній вважається близько 60% зовнішнього фінансування і 40% внутрішнього, незважаючи на те, що це більш консервативний тип фінансування бізнесу. Звичайно, співвідношення залученого та

власного капіталу у межах організації фінансового забезпечення компаній залежить від відповідної бізнес-моделі. Таким чином, для компаній, які генерують стійкі позитивні грошові потоки, набагато менший коефіцієнт власного капіталу є можливим. З іншого боку, компанії, які мають менш стійкі грошові потоки, повинні приділяти пильну увагу сплаті відсотків, погашенню та рефінансуванню позики у плануванні ліквідності при залученні зовнішніх джерел фінансування. Тому власникам слід шукати кращий спосіб отримати фінансову підтримку для успішної реалізації та монетизації ідеї компанії.

Перспективи економічного розвитку підприємств і покращення їхнього фінансового забезпечення залежать також від безпосередньої локалізації у прикордонній зоні. Попит на фінансове забезпечення в контексті компенсаційної економічної політики спочатку передбачає несприятливу ситуацію в порівнянні з іншими регіонами. Якщо маргіналізовані території, швидше за все, є перевагами або недоліками місця розташування, вони повинні відображатися в більш високій динаміці або частоті розташування компаній порівняно з іншими регіонами та кращим рівнем фінансового забезпечення. Підприємства, які мають на меті використовувати іноземний капітал повинні звертати увагу на особливості контрактів. Важливими моментами у домовленостях про участь, крім суми платежів, які необхідно здійснити, є: можливість інвестора узгодити, основні кодексифікації та права спільної продажу, і чи можуть пізніше з'явитися подальші інвестори, і які етапи плануються на майбутнє. Окрім контрактів, кожен підприємець повинен розраховувати на те, що стороннє фінансування завжди може бути залежністю від інвесторів.

На основі простого підходу, орієнтованого на продаж, можна змоделювати зв'язок між зміною регіонального розміру попиту внаслідок зміни пропускнуої здатності кордонів та результуючого розміщення компаній. Згідно ряду обмежувальних припущень, можна показати, що бажання власників компаній щодо покращення фінансового забезпечення підприємств призводить до вибору місця розташування біля кордону. Проте, компанія вибирає місце розташування біля кордону тільки тоді, коли прибуток від іноземного попиту на цьому місці є достатньо великим, щоб компенсувати втрату внутрішнього попиту. Для округів у безпосередній близькості від польського кордону існує більш рівномірний рівень зростання кількості нових підприємств торгівлі та сектору послуг, пов'язаних із бізнесом, у порівнянні з тими, що знаходяться за межами кордону. Отже, можна припустити, що умови прилеглої території прикордонних регіонів покращилися з підвищенням проникності кордону з Польщею. Оптимісти вказують на великий потенціал інтенсифікації фінансового забезпечення і розподілу праці. Важливо ефективно використовувати порівняльні переваги багатих капіталізацій та високі технологічні ноу-хау та низькі витрати праці.

На відміну від цього, песимісти підкреслюють негативні наслідки прикордонної співпраці. На території України іноземні компанії використовують робочу силу з врахуванням регіонального рівня заробітної плати, що забезпечить відтік купівельної спроможності та збільшення втрат промислової бази. Крім того, низький рівень фінансового забезпечення вітчизняних підприємств виникає через все ще відносно слабку інфраструктуру та низький економічний потенціал регіонів. Існує кілька способів зробити свій бізнес успішним. Проте вибір фінансування також залежить від того, яку ціну власники платитимуть за нього. Швидкість економічного зростання також сильно залежить від того, який шлях буде зроблений у пошуках відповідної фінансової підтримки. Питання глобалізації економіки змінить і систему організації фінансового забезпечення підприємств. З розширенням на захід до ЄС є сподівання на злиття регіонів, зокрема прикордонних. На цьому тлі часто обговорюються особливі можливості, а також недоліки для західно-українських регіонів на кордоні з Польщею. Таким чином, дослідження переваг чи недоліків розкриття кордонів є актуальним.

Оскільки основою діяльності підприємства є отримання прибутку, що лежить в основі рішення про вибір фінансового забезпечення підприємства, слід дослідити залежність обсягу прибутку від місця розташування підприємства. Згідно з орієнтованим на продаж підходом, компанія прагнути розташування в прикордонній зоні, тобто додатковий попит може бути забезпеченим в результаті збільшення маргінальної проникності. Початковою точкою підходів, орієнтованих на продаж, є те, що лише обмежена ринкова площа може бути забезпечена товарами з місця виробництва [10]. Серед звичайних припущень цих підходів, рівного розподілу виробничих факторів або попиту в просторі та максимізації прибутку підприємств, встановлено, що вибір місця розташування знаходиться саме в центрі ринку. Оскільки витрати на транспортування збільшуються з відстанню, відновлюваний прибуток стабільно зменшується, доки він не стане нульовим. Ринкова площа компанії закінчується на цих кордонах. Навколо кожного виробничого майданчика утворюється окружна торгова площа, в якій кожна компанія виступає як просторовий монополіст, що змінює організацію фінансового забезпечення.

Далі використовується припущення, що модель вважається замкнутою областю з кордоном. Таким чином, міграція або постачання на іншу ринкову територію не включаються. Згідно цих обмежувальних припущень, оптимальне для прибутку місце розташування в межах цього закритого регіону вважається побічним. Крім того, ідентичні транспортні витрати на продаж товарів, ідентичні виробничі технології та нульові витрати на виробництво були передбачені для компаній у кожній ринковій зоні.

Загальна сума прибутку, що залежить від місця на ринку, відповідає доходу $R(x)$, визначену як сума доходів, що генеруються з будь-якого випадково вибраного місця x . У той же час надходження від реалізації товарів повинні зменшуватися на відстані більшої від вибраного місця. Припускаючи, що

закрита область в результаті сусідніх ринкових площ, прибуток на зовнішніх межах ринкової площі точно дорівнює нулю. Нехай максимальна межа ринку L нормалізується до 1. Оскільки оптимальне розташування за Лешем [10] лежить точно посередині ринкової площі, то в одновірному випадку попит у двох напрямках на максимальній відстані 0,5 може бути виконаний. Крім того, дохід у місці x повинен складати точно одну одиницю.

Функція викупу $r(e)$ матиме вигляд:

$$\begin{aligned} r(e) &= 1-2e \\ dr(e) / de &< 0, \end{aligned} \tag{1}$$

а дві протилежні за значенням змінні $r(0) = 1$ і $r(e = 0.5) = 0$ виконують зазначені вище умови.

Два додаткових параметра враховують розташування та проникність кордону. За допомогою змінної z задано граничне положення в межах ринкової зони. Якщо z дорівнює 0,5, границя розділяє ринкову площу рівно на дві рівних половини. Навпаки, межа в точці 0 або 1 не має відношення до ринкової зони. На відміну від підходу Го [10], ця гнучка гранична позиція може бути використана для моделювання різного ефекту обмеження на попит. За визначенням, площа ринку в діапазоні від 0 до z охоплює вітчизняну частину і в діапазоні від z до 1 іноземної частини. Оскільки оптимальне розміщення без граничного ефекту лежить у точці 0,5 та вибір місця для зацікавлених вітчизняних підприємств, для z приймаються лише значення від 0,5 до 1.

Крім того, слід враховувати ступінь відкритості кордону. Це вимірюється параметром α як ступінь інституціонального, політичного бар'єру. Діапазон значень становить від 0 для повністю закритого ліміту та 1 для абсолютно прозорої межі. Як тільки α менше 1 і z приймає значення, більші або рівні 0,5 і менше 1, в моделі існує обмежений вплив на попит. Крім того, було зроблено припущення, що переваги на місці на зовнішньому ринку та переміщення до цієї області виключаються.

По-перше, вплив збільшення граничної проникності на вибір місця розташування підприємства можна проаналізувати за допомогою вербально-графічного аналізу (див. рис. 2).

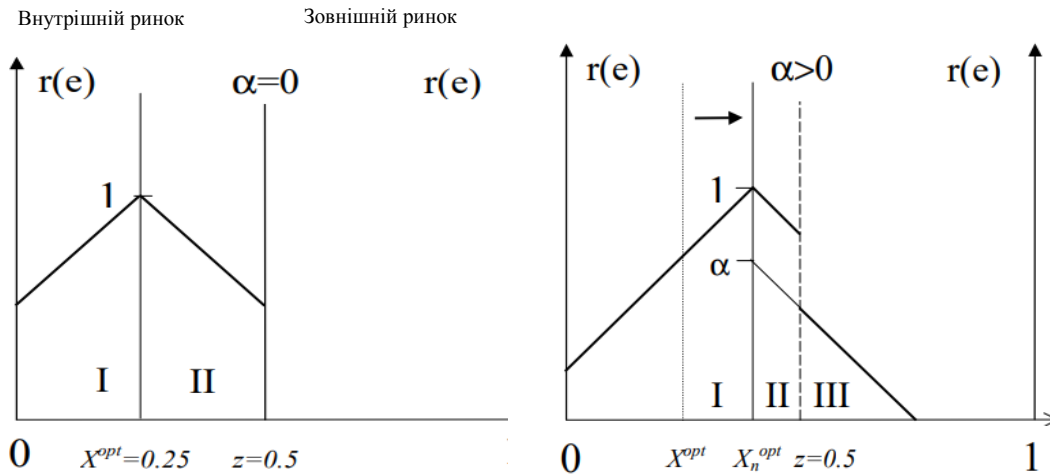


Рис. 2а. Цілковито закритий кордон

Рис. 2б. Збільшення проникності через кордон

Рис. 2. Ефект кордону в обмеженій ринковій зоні

Джерело: власна розробка авторів

З цією метою, у лівій частині рисунку, початкова ситуація показана з стандартизацією, визначеною на початку. Розглядаючи випадок прикордонного розташування при $r = 0,5$, рівні частки ринкової площі, прибутку оптимальне розташування x вибирає для повністю непроникного кордону (рис. 2а) в середині національної частини ринкової площі. Порівняно з усіма можливими рівнями проникнення, це також найдовше від граничного максимального прибутку. Тільки за рахунок збільшення проникності кордону може бути досягнуто прибутку в іноземній частині ринкової зони та нове оптимістичне місце розташування x_n , яке вибере результати біля кордону (див. рис 2б). У випадку ідеально проникної межі він лежить рівно в середині всієї ринкової зони, з тим щоб граничний ефект не зникав.

Тепер слід розглянути, як можна формально визначити максимально прибуткову (-оптимальну) точку. Як видно на рис. 2, дві зони, нижчі за кривою доходу, складають внутрішню частину ринкової площі (I та II) і, відповідно, високий рівень пропускання та розташування поблизу кордону (площа іноземної частини зазначена як III). Зростаючий підхід до кордону призводить до зменшення внутрішнього прибутку (втрата площ I та II), що компенсується додатковими доходами, отриманими за кордоном (прибуток на площі III).

Також вважається оптимальним вибір місця у випадку максимізації зовнішнього прибутку. Виходячи з цього, вибір місця розташування зараз аналізується, максимізуючи прибуток у всій області ринку. Для

цього треба спочатку визначити максимальну суму областей I-III, з якої можна визначити оптимальне розташування. Таким чином, можна зробити висновок про переваги розташування підприємств у прикордонній зоні, що вимагає пропагування на макрорівні пом'якшення умов їх створення.

Висновки

Організування фінансового забезпечення підприємств є однією з ключових завдань компанії. Планування та проектування фінансування – це забезпечення достатньої ліквідності у вигляді грошей та інших «готівкових коштів» для виконання корпоративних цілей. Ефективне фінансове управління для забезпечення ліквідності є життєво важливим для бізнесу. Більш короткі цикли інвестицій, циклічні коливання та збільшення конкурентного тиску приводять компанії до активного та перспективного організування фінансового забезпечення. Кожне фінансування має бути адаптоване до потреб компанії та бути адекватним ризикам. Тільки за умов належної форми організування фінансового забезпечення або з правильною комбінацією інструментів фінансування, можна буде стійко підтримувати успіх компанії. Підбір належних фінансових інструментів вимагає багато часу і потребує значної інформації. Вартість фінансування є лише одним із аспектів вибору правильних фінансових інструментів; важливе значення мають також часовий конгруент, оптимізація ризиків та вибір фінансування, орієнтований на попит. Важливим також є і пошук напрямів максимізації прибутку шляхом дослідження місця розташування підприємства. Виявляється, тільки при досягненні певної проникності в процесі поступового зменшення прикордонних бар'єрів з'являється новий прибуток, досягнення якого забезпечує оптимальне розташування. Це призводить до гіпотези про те, що збільшення прикордонного відкриття призводить до більш високої тенденції зміни організування фінансового забезпечення підприємств шляхом налагодження міжнародної співпраці. Тому подальші дослідження передбачатимуть побудову емпіричної моделі, в якій слід розглянути гіпотези розвитку галузей, які характеризуються відносно сильною залежністю від регіонального попиту шляхом зміни організування фінансового забезпечення підприємств.

Abstract

The topic of organizing financial support of enterprises is being raised in unstable socio-economic and political conditions. In the article are investigated the features of organization of financial support of enterprises depending on the lifecycle of the enterprise and territorial distribution. Different kinds of financial support of business are described. The advantages, disadvantages, goals of self-financing business, and also using different external sources of financing are revealed. The organization of the financial support of enterprises located in the border zone, as well as the risks and chances that these enterprises must take into account are researched. Also, on the background of this research, the authors disclosed the possibility of financial support of enterprises under international cooperation. In international practice, there are many opportunities for organizing financial support for enterprises. They are provided by institutions to companies from various industries. Support may include initial support, financial assistance for financing development projects, internationalization support, accountability and lending, as well as counseling and training.

It is necessary to distinguish two main types of organization of financial support of enterprises: the company is financed by own and debt financing. The organization of financial support of enterprises is one of the key tasks of the company. Planning and designing financing is the provision of sufficient liquidity in the form of money and other "cash" for corporate purposes. Effective financial management to provide liquidity is vital for business. Important is also the search for ways to maximize profits by research the location of the enterprise. It turns out that a new profit is achieved with optimal location and with the achievement of a certain permeability in the process of gradual reduction of border barriers.

Список літератури:

1. Мартюшева Л.С. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва, Навчальний посібник / Л.С. Мартюшева, Л.О. Меренкова. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2008. – 218 с
2. Аранчій В.І. Фінанси підприємств: навч. посіб. / В.І. Аранчій. – К.: Професіонал. – 2004. – 304 с.
3. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Булгакова С.О., Куліш А.П. Фінанси підприємств: Підручник / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана / за ред. А.М. Поддєрьогіна. – Вид. 6-те, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
4. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
5. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2007. – 194 с.
6. Ралборт У. Різні види корпоративних фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kreditvergleich.net/ratgeber/arten-der-unternehmensfinanzierung/>.
7. Саенко Л.К. Оптимізація фінансового забезпечення підприємств дорожнього будівництва: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.10 / Саенко Лилия Константиновна. – Москва: 2008. – 22 с.

8. Engel D. Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg / Engel. // Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung. – 1990. – №139.
9. Felder J. Im Osten nichts Neues? Unternehmensgründungen in High-Tech Industrien, in: Harhoff, D. (Hrsg.), / J. Felder, E. Fier. // Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen. – 1997. – №7. – С. 73–110.
10. Krieger-Boden, Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie: Ältere und neuere Erklärungsansätze, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel [*Електронний ресурс*]. – 1995. – Режим доступу: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/832/1/183991893.pdf>.

References:

1. Martiusheva, L.S. (2008). Financial activity of subjects of entrepreneurship. Kharkiv [in Ukrainian].
2. Aranchii, V.I. (2004). Finances of enterprises. Kiev, Profesional [in Ukrainian].
3. Poddierohin, A.M., Bilyk M.D., Buriak L.D., Bulhakova S.O., Kulish A.P. (2006). Business Finance. Kyivskyi natsionalnyi ekonomichnyi un-t im. Vadyma Hetmana [in Ukrainian].
4. Zahorodnii, A.H. (2007). Financial and economic dictionary. Kiev [in Ukrainian].
5. Oparin, V.M. (2007). Finance (General Theory). Kiev [in Ukrainian].
6. Ralbort, U. Different types of corporate finance. Retrieved from <https://www.ф.net/ratgeber/arten-der-unternehmensfinanzierung/> [in Ukrainian].
7. Saenko, L.K. (2008). Optimization of Financial Provision of Road Construction Enterprises. Extended abstract of candidate's thesis. Moscow [in Ukrainian].
8. Engel, D., & Steil, F. (1999). Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung. Stuttgart [in German].
9. Felder, J., Fier, A., & Nerlinger, E. (1997). Im Osten nichts Neues? Unternehmensgründungen in High-Tech Industrien, in: Harhoff, D. (Hrsg.), Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, ZEW-Wirtschaftsanalysen, 7, BadenBaden, 73-110 [in German].
10. Krieger-Boden, C. (1995). Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie: Ältere und neuere Erklärungsansätze, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel [in German].

Посилання на статтю:

Подольчак Н. Ю. Особливості організації фінансового забезпечення підприємств у різних умовах функціонування / Н. Ю. Подольчак, О. І. Білик // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2018. – № 1 (3). – С. 99-106. – Режим доступу до журн.: <https://economics.opu.ua/ejopu/2018/No1/99.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.1410141.

Reference a Journal Article:

Podolchak N. Yu. Features of organization of financial support of enterprises in different operating conditions / N. Yu. Podolchak, O. I. Bilyk // Economic journal Odessa polytechnic university. – 2018. – № 1 (3). – С. 99-106. – Retrieved from <https://economics.opu.ua/ejopu/2018/No1/99.pdf>. DOI: 10.5281/zenodo.1410141.

