

zakon.rada.gov.ua. (2024, December 27). Pro skhvalennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku ta zatverdzhennia operatsiinoho planu zakhodiv z yii realizatsii u 2025–2027 rokakh: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27.12.2024 № 1550 [On approval of the National Transport Strategy of Ukraine for the period until 2030 and approval of the operational action plan for its implementation in 2025–2027: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 27.12.2024 No. 1550]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1550-2024-p#Text>

zakon.rada.gov.ua. (2020, December 17). Pro derzhavnu pidtrymku investytsiinykh proektiv iz znachnymy investytsiamy v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 17.12.2020 № 1116-IX [On state support for investment projects with significant investments in Ukraine: Law of Ukraine dated 17.12.2020 No. 1116-IX]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text>

zakon.rada.gov.ua. (2025, February 28). Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia dzherel i mekhanizmv finansovoho zabezpechennia publichnykh investytsiinykh proektiv ta prohram publichnykh investytsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 28.02.2025 № 131 [On approval of the Methodology for determining sources and mechanisms of financial support for public investment projects and public investment programs: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 28.02.2025 No. 131]. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0541-25#Text>

Стаття надійшла до редакції / Received: 02.04.2026
Статтю прийнято до публікації / Accepted: 15.04.2026
Оприлюднено / Published: 14.06.2026

УДК 339.564:658.15:330.131.7

JEL: F13; F23; G32; M21

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2026-4-433-442>

УПРАВЛІННЯ ВИБОРОМ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

©2026 МОІСЕЄНКО Т. Є., НЕБІСЬ В. П.

УДК 339.564:658.15:330.131.7

JEL: F13; F23; G32; M21

Моїсеєнко Т. Є., Небісь В. П. Управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності

Актуальність дослідження зумовлена зростанням нестабільності світового економічного середовища, посиленням геополітичних ризиків, порушенням логістичних ланцюгів, коливанням валютних курсів і зміною умов доступу підприємств до фінансових ресурсів. За таких обставин вибір механізму фінансування експорту набуває стратегічного значення, оскільки безпосередньо впливає на ліквідність підприємства, рівень ризику зовнішньоекономічних операцій, швидкість обігу капіталу та конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Традиційні підходи, що орієнтуються переважно на мінімізацію вартості фінансування, уже не забезпечують належної ефективності в умовах глобальної невизначеності. Це зумовлює необхідність формування нових науково обґрунтованих підходів до управління фінансовими рішеннями у сфері експорту. Мета статті полягає у розробці комплексного підходу до управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності. У дослідженні використано методи класифікації, порівняльного аналізу, системного підходу, узагальнення та сценарного аналізу. Інформаційну базу становлять наукові праці українських і зарубіжних учених, аналітичні матеріали міжнародних організацій, звіти фінансових установ та узагальнені практики підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. За результатами дослідження систематизовано сучасні механізми фінансування експорту за критеріями економічних функцій, рівня ризикозахищеності, впливу на ліквідність та управлінської доцільності. Виокремлено основні групи факторів, що визначають вибір фінансового інструменту: контрактні, фінансові, ризикові, ринкові й інституційні. Розроблено матрицю вибору механізмів фінансування залежно від рівня ризику операції та потреби підприємства у ліквідності. Запропоновано інтегрований алгоритм прийняття управлінського рішення щодо фінансового супроводу експортного контракту. Встановлено, що в умовах глобальної нестабільності критерієм ефективності фінансового рішення виступає не лише мінімізація витрат на залучення ресурсу, а й здатність обраного механізму забезпечити стійкість операції та знизити ймовірність критичних втрат. Наукова новизна дослідження полягає у формуванні цілісного підходу до управління вибором механізмів фінансування експорту на основі поєднання критеріїв прибутковості, ризикозахищеності, ліквідності та стратегічних цілей розвитку підприємства. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання підприємствами під час планування експортних контрактів і побудові системи фінансового менеджменту.

Ключові слова: фінансування експорту; міжнародна торгівля; глобальна невизначеність; управління ризиками; ліквідність підприємства; інвестування; міжнародні економічні відносини.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 16.

Моїсеєнко Тетяна Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (просп. Берестейський, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: moiseienko.tetiana@ill.kpi.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2074-8062>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/l-2755-2018>

Небіс Віталій Полікарпович – аспірант, Академія фінансового управління (бульв. Миколи Міхновського, 38, Київ, 01014, Україна)
E-mail: nebis.vitalii@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0953-9837>

UDC 339.564:658.15:330.131.7
JEL: F13; F23; G32; M21

Moiseienko Te. Y., Nebis V. P. Managing the Choice of Enterprise Exportation Financing Mechanisms Under Conditions of Global Uncertainty

The relevance of the study is determined by the growing instability of the global economic environment, increasing geopolitical risks, disruptions in logistics chains, exchange rate volatility, and changing conditions of enterprises' access to financial resources. Under such circumstances, the choice of exportation financing mechanisms acquires strategic importance, as it directly affects enterprise liquidity, the risk level of foreign economic operations, capital turnover speed, and competitiveness in international markets. Traditional approaches focused mainly on minimizing financing costs no longer ensure sufficient efficiency under global uncertainty. This creates the need for new scientifically grounded approaches to managing financial decisions in export activities. The aim of the article is to develop a comprehensive approach to managing the choice of exportation financing mechanisms for enterprises under conditions of global uncertainty. The study applies methods of classification, comparative analysis, system approach, generalization, and scenario analysis. The information base includes scientific works of Ukrainian and foreign scholars, analytical materials of international organizations, reports of financial institutions, and generalized business practices in the field of foreign economic activity. The research results systematize the current exportation financing mechanisms according to their economic function, level of risk protection, impact on liquidity, and managerial feasibility. The main groups of factors influencing the choice of financial instruments are identified as follows: contractual, financial, risk-related, market, and institutional factors. A matrix for selecting financing mechanisms depending on the level of transaction risk and the enterprise's liquidity needs is developed. An integrated algorithm for managerial decision-making regarding the financial support of export contracts is proposed. It is found that under conditions of global instability, the criterion of financial decision efficiency is not only minimizing the cost of attracted resources, but also the ability of the chosen mechanism to ensure transaction resilience and reduce the probability of critical losses. The scientific novelty of the study lies in the formation of an integrated approach to managing the choice of export financing mechanisms based on combining profitability, risk protection, liquidity, and strategic development goals of the enterprise. The practical significance of the results lies in the possibility of their application by enterprises in planning export contracts and building an efficient financial management system.

Keywords: exportation financing; international trade; global uncertainty; risk management; enterprise liquidity; investment; international economic relations.
Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 16.

Moiseienko Tetiana Ye. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute» (37 Beresteyskiy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: moiseienko.tetiana@iit.kpi.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2074-8062>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/-2755-2018>

Nebis Vitalii P. – Postgraduate Student, Academy of Financial Management (38 Mykoly Mikhnovskoho Blvd., Kyiv, 01014, Ukraine)

E-mail: nebis.vitalii@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0953-9837>

Сучасний розвиток міжнародної торгівлі відбувається в умовах зростаючої нестабільності світового економічного середовища. Геополітичні конфлікти, трансформація логістичних маршрутів, коливання валютних курсів, зміна вартості фінансових ресурсів, посилення регуляторних вимог і структурні зрушення на глобальних ринках істотно впливають на діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. За таких умов належне фінансове забезпечення експортних операцій стає однією з ключових передумов стійкого функціонування підприємства та збереження його конкурентних позицій.

Експортна операція, як правило, супроводжується часовим розривом між моментом виробництва продукції, її поставкою, документарним оформленням та фактичним надходженням коштів. Унаслідок цього підприємство стикається з необхідністю підтримання ліквідності, фінансування оборотного капіталу та мінімізації ризиків неплатежу. Відповідно, вибір механізму фінансування експорту безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності, швидкість обороту коштів, цінну привабливість пропозиції та можливість довгострокової присутності на зовнішніх ринках.

У сучасній економічній практиці фінансування експорту доцільно розглядати не лише як технічний елемент розрахунків, а як складову системи стратегічного управління підприємством. Рішення щодо використання акредитиву, факторингу, форфейтингу, банківського кредитування, комерційного кредиту чи страхових механізмів мають прийматися з урахуванням параметрів контракту, характеристик ринку, фінансового стану підприємства та рівня зовнішніх ризиків. Отже, управління вибором механізмів фінансування виходить за межі операційного менеджменту та набуває стратегічного змісту.

Особливої актуальності зазначена проблематика набуває для підприємств країн із трансформаційною економікою, зокрема для України. Для них експорт виступає важливим джерелом валютних надходжень, каналом розши-

рення ринків збуту та інструментом адаптації до кризових умов. Водночас обмежений доступ до капіталу, підвищений рівень ризиків і потреба у відновленні експортного потенціалу ускладнюють вибір ефективних фінансових рішень.

Попри значну кількість наукових праць, у яких досліджуються окремі інструменти торговельного фінансування, питання формування цілісного підходу до управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності залишається недостатньо розробленим. Це зумовлює необхідність подальших досліджень, спрямованих на створення управлінської моделі прийняття рішень, що поєднує критерії економічної ефективності, ризикозахищеності, ліквідності та стратегічного розвитку підприємства.

Огляд літератури та аналіз попередніх досліджень. Проблематика фінансування експорту є важливим напрямом сучасних економічних досліджень, однак більшість праць висвітлює окремі аспекти цього явища без формування цілісного управлінського підходу. Для обраної теми особливе значення мають дослідження українських та зарубіжних науковців, присвячені впливу фінансових обмежень, розвитку механізмів торговельного фінансування та ролі інституційної підтримки експорту.

Значний масив літератури стосується взаємозв'язку між доступом до фінансових ресурсів і експортною активністю підприємств. У працях К. Manova доведено, що кредитні обмеження знижують здатність компаній виходити на зовнішні ринки та стримують масштаби експорту [1]. Подібні висновки отримано в роботах R. Feenstra, Z. Li та M. Yu, де підтверджено прямиий зв'язок між кредитоспроможністю підприємства та його експортною динамікою [2]. Це дає підстави розглядати фінансове рішення як складову конкурентної стратегії підприємства, а не як технічний елемент обслуговування контракту.

Інший блок досліджень присвячений еволюції механізмів торговельного фінансування. O. Accominotti та S. Ugolini показують, що фінансування міжнародної торгівлі історично формувалося як механізм забезпечення довіри між контрагентами та зниження невизначеності у міжнародному обміні [3]. Такий підхід дозволяє трактувати фінансування експорту як базовий інститут міжнародної економіки, а не лише як допоміжний фінансовий сервіс.

Окремий напрям становлять дослідження державної підтримки експорту. У працях зарубіжних авторів доведено, що експортні кредитні гарантії, страхування ризиків і діяльність експортно-кредитних агентств сприяють розширенню доступу компаній до фінансових ресурсів і виходу на нові

ринки [5–10]. За оцінками Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), проблема дефіциту торговельного фінансування особливо гостро проявляється для малого та середнього бізнесу, який часто не відповідає вимогам класичного банківського кредитування [4].

Вагомий внесок у дослідження зазначеної проблематики зробили українські науковці. У працях А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, І. В. Бураковського, В. М. Гейця, Д. Г. Лук'яненка, А. С. Філіпенка розкрито питання конкурентоспроможності експорту, інтеграції України у світову економіку, фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та ролі державних інституцій у підтримці експортерів [11–15]. Для українського бізнесу особливого значення набувають питання доступу до капіталу, страхування ризиків, розвитку Експортно-кредитного агентства та адаптації підприємств до умов воєнної економіки [16].

Водночас аналіз літератури засвідчує наявність наукової прогалини. Більшість досліджень або зосереджується на макроекономічному впливі фінансування експорту на торгівлю, або аналізує окремі інструменти без побудови єдиної моделі управлінського вибору. Недостатньо розробленими залишаються питання одночасного врахування ризику, строку операції, ліквідності, вартості ресурсу та стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах глобальної невизначеності. Саме заповнення цієї прогалини визначає спрямованість даного дослідження.

Метою статті є розробка науково обґрунтованого підходу до управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності. Досягнення поставленої мети передбачає з'ясування того, які фінансові інструменти є найбільш релевантними для сучасного підприємства, які фактори визначають доцільність застосування конкретного механізму, яким є вплив нестабільного зовнішнього середовища на фінансові рішення експортера та яким чином процес вибору може бути формалізований у вигляді управлінської моделі.

Методологічну основу дослідження становлять загальнонаукові та спеціальні методи економічного аналізу. Метод класифікації використано для систематизації інструментів фінансування експорту за їх функціональними характеристиками. Порівняльний аналіз застосовано для виявлення переваг, обмежень і сфер доцільного використання окремих механізмів. Системний підхід дав змогу розглянути фінансування експорту як складову загальної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Методи уза-

гальнення та сценарного аналізу використано для формування авторської моделі прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності.

Інформаційну базу дослідження становлять наукові публікації з проблематики міжнародної торгівлі та корпоративних фінансів, аналітичні матеріали міжнародних організацій, звіти фінансових установ, а також узагальнені практики підприємств у сфері експортної діяльності. З огляду на концептуально-аналітичний характер дослідження формування статистичної вибірки не було визначальним елементом дослідницького дизайну.

Результати дослідження. У сучасній системі міжнародних економічних відносин фінансування експорту доцільно розглядати як складову стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства, а вибір конкретного механізму фінансування — як окреме управлінське рішення, що впливає на результативність експортної діяльності. Якщо за умов відносної макроекономічної стабільності суб'єкти господарювання могли орієнтуватися переважно на вартість залученого ресурсу, то в середовищі зростаючої невизначеності пріоритетного значення набуває стійкість експортної операції. За таких обставин управлінське рішення має враховувати не лише ціну фінансування, але й здатність обраного інструменту мінімізувати ризики неплатежу, дефіциту ліквідності, затримки поставок та валютних втрат [1; 2].

Проведений аналіз показав, що механізми фінансування експорту доцільно оцінювати за сукупністю базових параметрів: рівнем захисту контракту, впливом на ліквідність підприємства, доступністю інструменту та адаптивністю до змін ринкової кон'юнктури. Поєднання зазначених критеріїв визначає економічну доцільність використання конкретного рішення для експортера, тоді як оцінка лише одного показника не забезпечує належної якості управлінського вибору.

Узагальнення економічного змісту основних механізмів фінансування експорту наведено в *табл. 1*. Представлені дані засвідчують, що кожний інструмент має власну сферу раціонального застосування залежно від параметрів контракту та фінансового стану підприємства.

Зіставлення наведених у *табл. 1* характеристик дозволяє зробити висновок, що універсальний інструмент фінансування експорту важко підібрати. Наприклад, акредитив забезпечує високий рівень платіжної безпеки, однак поступається факторингу за швидкістю мобілізації коштів. Банківське кредитування створює можливість фінансування виробничого циклу, проте супроводжується зростанням боргового навантаження. Отже, вибір

механізму повинен ґрунтуватися на відповідності його функціональних властивостей конкретній господарській ситуації, а процес такого вибору має здійснюватися в межах системи управління фінансами підприємства.

Систематизацію факторів впливу на вибір фінансового інструменту наведено в *табл. 2*. У практиці підприємницької діяльності визначальну роль відіграють контрактні, фінансові, ризикові, ринкові та інституційні чинники. Саме їх сукупна дія визначає доцільність застосування конкретного механізму фінансування, оскільки рішення експортера формується під впливом параметрів контракту, фінансового стану підприємства та умов зовнішнього середовища. Це пояснює, чому навіть подібні за змістом експортні операції потребують різних джерел і способів фінансового забезпечення [1; 4; 11].

Дані *табл. 2* підтверджують, що стандартизоване рішення для всіх експортних операцій важко підібрати, оскільки той самий інструмент є економічно ефективним за одних умов і неефективним за інших. Так, для короткострокового контракту з перевіченим контрагентом раціональним є використання комерційного кредиту, а для поставок у юрисдикції з підвищеним ризиком перевага надається акредитиву або страховому покриттю [7–10]. Контрактні фактори визначають часовий горизонт фінансування та потребу в оборотному капіталі; фінансові – межі доступності кредитного ресурсу та його вартість; ризикові – доцільність застосування гарантійних та страхових інструментів; ринкові – необхідний рівень гнучкості умов розрахунків у конкурентному середовищі; інституційні – фактичну можливість використання спеціалізованих продуктів банків, страховиків чи експортно-кредитних агентств. Отже, вибір механізму фінансування доцільно здійснювати на основі інтегрованої оцінки всієї системи факторів, а не окремого показника, що потребує застосування багатокритеріального управлінського підходу.

З метою формалізації процесу прийняття рішення розроблено матрицю вибору механізмів фінансування експорту залежно від рівня ризику операції та потреби підприємства у ліквідності (*табл. 3*). Саме ці параметри більшою мірою визначають поведінку експортера в умовах нестабільності. Рівень ризику характеризує ймовірність фінансових втрат унаслідок неплатежу, валютних коливань, зовнішніх шоків, тоді як потреба у ліквідності відображає необхідність швидкого перетворення дебіторської заборгованості у грошові кошти для підтримання безперервності операційної діяльності підприємства [2; 6; 9].

Таблиця 1

Економічна характеристика механізмів фінансування експорту підприємства

Механізм	Економічний зміст	Основна перевага	Основне обмеження	Управлінська доцільність
Комерційний кредит	Відстрочка платежу покупцю	Підвищення привабливості пропозиції	Ризик прострочення оплати	Для сталих партнерських відносин
Акредитив	Банківське підтвердження платежу	Високий рівень безпеки	Додаткові витрати та документообіг	Для нових або ризикових контрагентів
Банківський кредит	Залучення позикових коштів під контракт	Фінансування виробничого циклу	Вартість кредиту, вимоги банку	За дефіциту оборотного капіталу
Факторинг	Продаж дебіторської заборгованості	Прискорення грошового потоку	Комісійні витрати	Для регулярного експорту
Форфейтинг	Викуп середньо- та довгострокових вимог	Зняття кредитного ризику	Обмежене застосування	Для великих контрактів
Страховання / ЕКА	Захист від комерційних і політичних ризиків	Розширення доступу до ризикових ринків	Додаткові витрати часу та процедур	Для нових ринків і значних сум

Джерело: складено авторами на основі [1–8].

Таблиця 2

Ключові фактори вибору механізму фінансування експорту

Група факторів	Характеристика	Вплив на рішення
Контрактні	Сума угоди, строк виконання, графік поставок	Визначають потребу в коротко- або довгострокових інструментах
Фінансові	Ліквідність підприємства, вартість капіталу, кредитоспроможність	Формують доступність та ціну ресурсу
Ризикові	Неплатіж, валютні коливання, політична нестабільність	Визначають необхідний рівень захисту
Ринкові	Тип ринку, конкуренція, вимоги покупця	Впливають на гнучкість умов фінансування
Інституційні	Наявність банківських сервісів, ЕКА, страхування	Розширюють або звужують поле вибору

Джерело: власна розробка авторів на основі [11; 13; 16].

Таблиця 3

Матриця вибору механізмів фінансування експорту

Рівень ризику / Потреба в ліквідності	Низька потреба	Висока потреба
Низький ризик	Комерційний кредит	Факторинг
Середній ризик	Банківський кредит / часткове страхування	Факторинг + банківський кредит
Високий ризик	Акредитив / ЕКА	Акредитив + страхування / форфейтинг

Джерело: розроблено авторами.

Практичне значення табл. 3 полягає у спрощенні первинного етапу управлінського вибору. Підприємство отримує не перелік альтернатив, а логічно структурований механізм попереднього відбору рішень залежно від власного фінансового стану та характеристик зовнішньоторговельної операції. Такий підхід відповідає сучасній концепції ризик-орієнтованого менеджменту та розвиває положення попередніх досліджень щодо ролі доступу до фінансування у формуванні експортної активності [1; 2; 9]. Економічний зміст запропонованої матриці полягає в поєднанні двох ключових критеріїв – рівня ризику та потреби у ліквідності, які в реальній практиці найчастіше визначають вибір експортера між вартістю ресурсу, швидкістю отримання коштів і ступенем фінансового захисту. Використання матриці дає змогу скоротити час прийняття управлінського рішення, зменшити ймовірність помилкового вибору інструменту та підвищити обґрунтованість фінансової політики підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Подальше узагальнення результатів дало змогу сформувати інтегрований алгоритм вибору механізму фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності, який відображено на *рис. 1*. Його використання передбачає послідовне врахування зовнішніх умов функціонування підприємства, параметрів контракту, внутрішнього фінансового стану, оцінки ризиків та порівняльного аналізу доступних інструментів. На відміну від матричного підходу, алгоритм охоплює повний цикл управлінського рішення – від діагностики умов операції до вибору оптимального механізму фінансування та подальшого контролю результативності прийнятого рішення.

Передумовою розроблення алгоритму стало посилення нестабільності світового економічного середовища. Упродовж останніх років міжнародна торгівля функціонує під впливом валютної волатильності, зміни процентних ставок, інфляційного тиску, геополітичних конфліктів і порушення логістичних ланцюгів. За таких умов зростає значення фінансових рішень, оскільки вони визначають здатність підприємства підтримувати ліквідність, своєчасно виконувати контрактні зобов'язання та зберігати конкурентні позиції.

Додатковим обмеженням є нерівномірний доступ підприємств до інструментів торговельного фінансування. Найбільш уразливими залишаються малі та середні експортери, для яких основними бар'єрами виступають висока вартість ресурсу, дефіцит забезпечення, жорсткі комплаєнс-вимоги та підвищені країнові ризики. Унаслідок цього вибір механізму фінансування дедалі більше залежить не

лише від ціни ресурсу, а й від швидкості його залучення, рівня ризикозахищеності та гнучкості використання в конкретній операції.

Для українських підприємств значущість зазначених чинників посилюється необхідністю адаптації до нових логістичних маршрутів, зміни структури зовнішнього попиту та роботи в умовах воєнної невизначеності. Це зумовлює потребу в системному підході до управління фінансовим забезпеченням експорту, який дає змогу узгодити параметри зовнішнього середовища, внутрішні можливості підприємства та очікуваний економічний результат.

Як показано на *рис. 1*, вибір механізму фінансування доцільно здійснювати не як одноразову дію, а як багаторівневий аналітичний процес. На першому етапі оцінюються зовнішні умови функціонування підприємства: геополітична ситуація, валютні коливання, зміна вартості капіталу, логістичні обмеження, санкційні режими та конкурентний тиск. Другий етап передбачає аналіз параметрів експортного контракту й внутрішнього фінансового стану підприємства. Третій етап охоплює ідентифікацію ризиків та формування критеріїв вибору інструменту – вартості, швидкості отримання фінансування, рівня захисту, гнучкості та масштабованості.

На основі визначених критеріїв здійснюється відбір альтернативних інструментів – комерційного кредиту, акредитива, банківського кредитування, факторингу, форфейтингу, страхування або інституційної підтримки. Завершальний етап включає порівняльну оцінку варіантів, прийняття управлінського рішення, моніторинг результатів та коригування фінансової політики підприємства. Економічний зміст алгоритму полягає в переході від інтуїтивного вибору окремого фінансового продукту до системної моделі управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства. Це підвищує обґрунтованість управлінських рішень, знижує ймовірність помилок і сприяє зміцненню конкурентних позицій підприємства на міжнародних ринках.

Для поглиблення теоретичного обґрунтування отриманих результатів доцільно узагальнити взаємозв'язок між зовнішніми викликами, внутрішніми характеристиками підприємства та фінансовими рішеннями експортера. Такий взаємозв'язок відображено на *рис. 2*.

Рис. 2 демонструє, що глобальна невизначеність не впливає на вибір фінансового інструменту безпосередньо, а трансформується через систему зовнішніх ризиків та внутрішніх обмежень підприємства. Саме тому ефективно управління фінансуванням експорту потребує не ізолюваного вибору

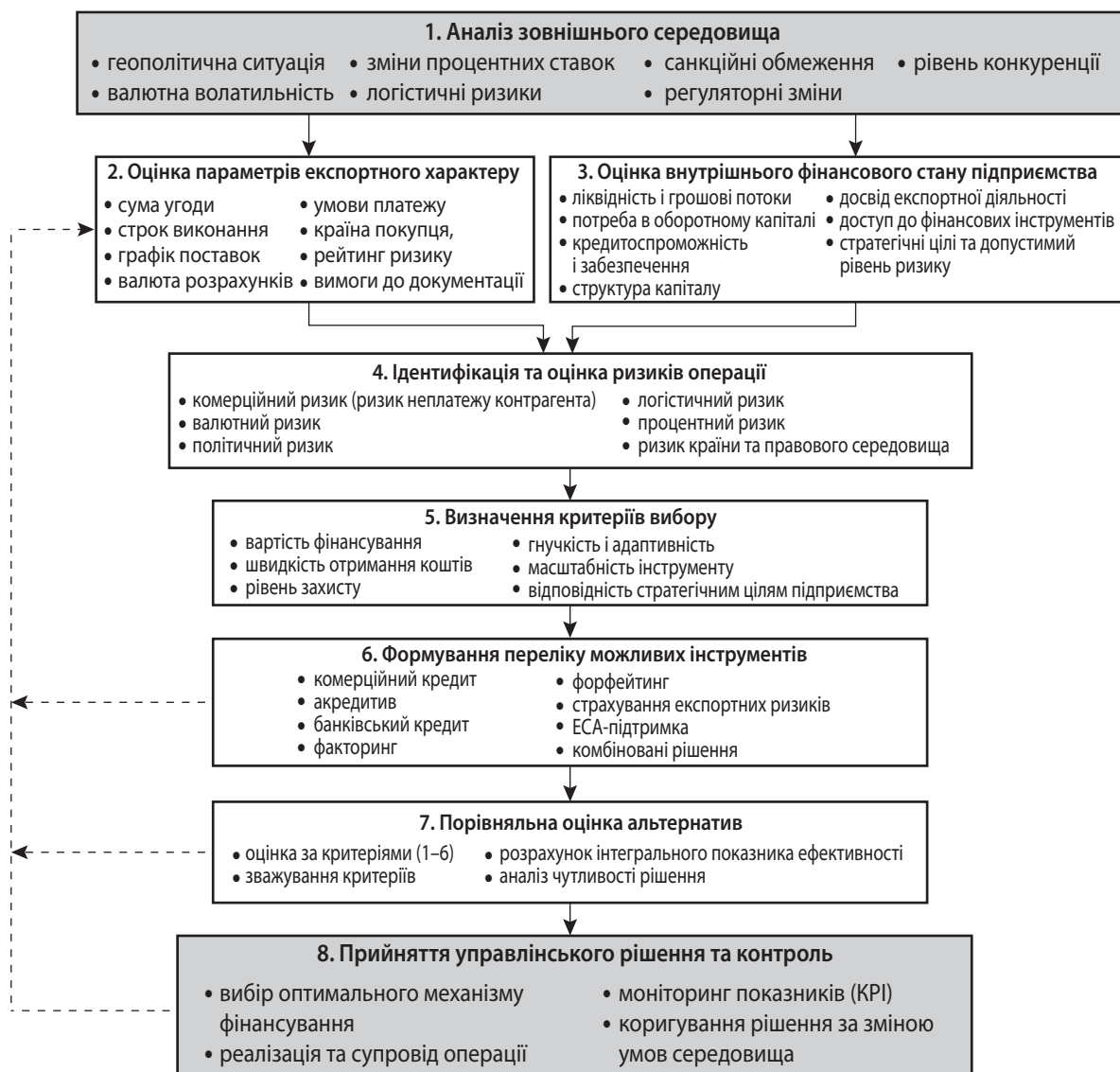


Рис. 1. Інтегрований алгоритм вибору механізму фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності

Джерело: розроблено авторами.

окремого продукту, а комплексного узгодження параметрів зовнішнього середовища, ресурсних можливостей підприємства та стратегічних цілей його розвитку. Запропонована модель підтверджує, що механізми фінансування експорту виступають інструментом адаптації підприємства до нестабільного міжнародного середовища та засобом підтримання його конкурентоспроможності.

Проведене дослідження також засвідчило, що глобальна невизначеність змінює критерії оцінки ефективності фінансового рішення. Якщо за стабільної ринкової кон'юнктури перевага може надаватися мінімізації витрат на фінансування, то в нестабільному середовищі економічно виправданим нерідко є дорожчий інструмент, який забезпечує вищий рівень захисту контракту. Зокрема, використання акредитиву або страхування збільшує

прямі витрати, однак суттєво знижує ймовірність критичних втрат у разі дефолту контрагента чи запровадження політичних обмежень [7–12].

Отримані результати дають підстави стверджувати, що рішення щодо фінансування експорту мають інтегруватися в загальну систему фінансового менеджменту підприємства. Вони пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю, грошовими потоками, ціною політикою, вибором ринків збуту та стратегією міжнародного розвитку. За таких умов доцільною є координація між фінансовим, комерційним і стратегічним блоками управління.

З практичної точки зору підприємствам доцільно застосовувати формалізовану процедуру вибору механізму фінансування для кожного зна-

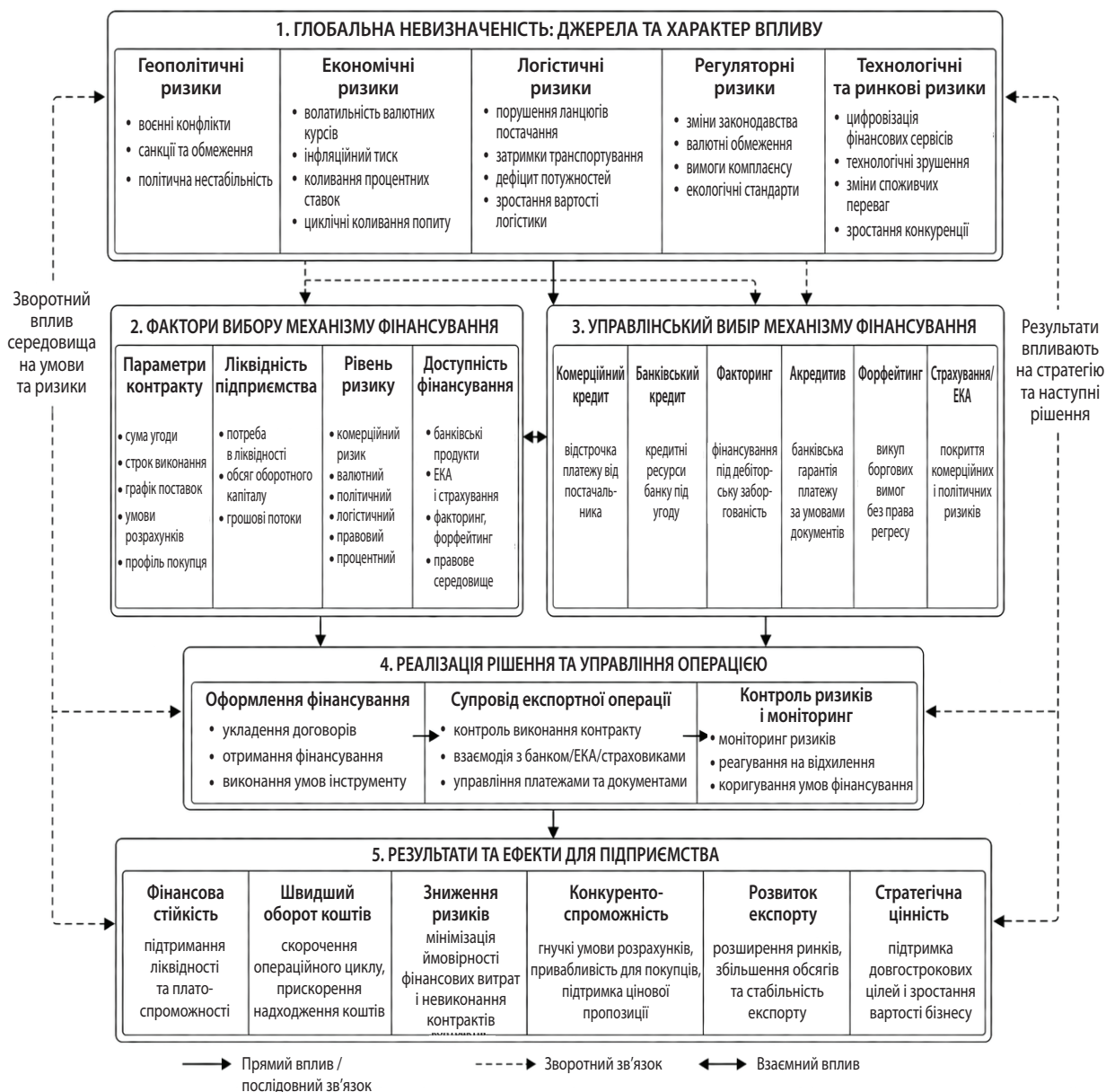


Рис. 2. Концептуальна модель управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства в умовах глобальної невизначеності

Джерело: авторська розробка.

чучого контракту; для ризикових ринків використовувати інструменти гарантування платежу навіть за вищої вартості; для регулярних поставок активніше застосовувати факторинг як інструмент управління ліквідністю; при довгострокових контрактах оцінювати можливості форфейтингу та інструментів експортно-кредитної підтримки; включати рішення щодо фінансування експорту до системи стратегічного планування підприємства.

ВИСНОВКИ

У результаті дослідження встановлено, що управління вибором механізмів фінансування експорту є важливою складовою стратегічного управ-

ління підприємством та чинником забезпечення стійкості зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобальної невизначеності. Ефективність експортних операцій залежить від здатності підприємства поєднати доступ до фінансових ресурсів, належний рівень захисту від ризиків і підтримання ліквідності.

Поставленої мети досягнуто шляхом розробки підходу до вибору механізмів фінансування експорту з урахуванням параметрів контракту, ризиків операції, фінансового стану підприємства та умов зовнішнього середовища. Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні теоретичних засад управління вибором механізмів фінансування експорту підприємства через запропоновану

багатокритеріальну модель вибору механізмів фінансування, побудову авторської матриці рішень та інтегрованого алгоритму прийняття управлінських рішень в умовах глобальної невизначеності.

Практичне значення одержаних результатів полягає в можливості їх використання підприємствами, фінансовими установами та інституціями підтримки експорту. Доцільним є впровадження формалізованих процедур вибору фінансових інструментів, розширення застосування механізмів гарантування платежу, факторингу, форфейтингу та механізмів експортно-кредитної підтримки.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з емпіричною перевіркою запропонованого підходу, аналізом галузевих особливостей і впливом цифровізації торговельного фінансування на експортну активність підприємств. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Manova K. Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade. *The Review of Economic Studies*. 2013. Vol. 80. No. 2. P. 711–744. URL: <http://www.jstor.org/stable/43551500>
2. Feenstra R. C., Li Z., Yu M. Exports and Credit Constraints under Incomplete Information: Theory and Evidence from China. *The Review of Economics and Statistics*. 2014. Vol. 96. No. 4. P. 729–744. URL: <http://www.jstor.org/stable/43554951>
3. Accominotti O., Ugolini S. International Trade Finance from the Origins to the Present: Market Structures, Regulation and Governance. *Bank of England Staff Working Paper*. 2019. URL: <https://researchonline.lse.ac.uk/id/eprint/102191>
4. Right Here, Right Now? New Evidence on the Economic Effects of Services Trade Reform. *OECD Trade Policy Papers*. 2023. URL: https://read.oecd-ilibrary.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/04/right-here-right-now-new-evidence-on-the-economic-effects-of-services-trade-reform_da6f0ada/1159657f-en.pdf
5. Fauceglia D. Credit Constraints and Export Performance: Firm-Level Evidence from Developing Countries. *International Economics*. 2015. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.08.003>
6. Ciani A., Bartoli F. Export Quality Upgrading under Credit Constraints. *DICE Discussion Paper*. 2015. No. 191. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/112742/1/832183458.pdf>
7. Agarwal N., Chan J. M. L., Lodefalk M., Tang A., Tano S., Wang Z. Mitigating Information Frictions in Trade: Evidence from Export Credit Guarantees. *Journal of International Economics*. 2023. Vol. 145. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2023.103831>
8. Ru H., Yang E. Government Credit and International Trade. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2025. Vol. 60. No. 5. P. 2398–2430. URL: https://www.researchgate.net/publication/388207001_Government_Credit_and_International_Trade

9. Peterson M., Downie C. The International Political Economy of Export Credit Agencies and the Energy Transition. *Review of International Political Economy*. 2024. Vol. 31. No. 3. P. 978–994. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2023.2272845>
10. Braun A., Fischer M., Schreiber-Orosz C. Why Banks Insure Structured Commodity Trade Finance Risk: Evidence from a Worldwide Survey. *Journal of Risk Finance*. URL: https://www.researchgate.net/publication/369990408_Why_banks_insure_structured_commodity_trade_finance_risk_evidence_from_a_worldwide_survey
11. Мазаракі А. А. Зовнішньоторговельна політика України. *Вісник КНТЕУ*. 2019. № 4. С. 5–17. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstreams/98d9b446-789f-4812-bc2a-7e6669494e60/download>
12. Мельник Т. М. Експортний потенціал України. *Економіка України*. 2020. № 5. С. 45–56. URL: <https://distantreader.org/stacks/journals/issue/issue-1565.pdf>
13. Бураковський І. В. Зовнішня торгівля України в умовах глобалізації. *Економічна теорія*. 2018. № 3. С. 65–78. URL: https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_publications/economic_theory/
14. Геєць В. М. Структурні зміни та економічний розвиток України. *Економіка і прогнозування*. 2015. № 2. С. 7–18. URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua/ulib/item/ukr0011656>
15. Лук'яненко Д. Г., Філіпенко А. С. Глобальна економіка. Київ: КНЕУ, 2019. 612 с.
16. Річний звіт 2023. *Експортно-кредитне агентство України*. URL: <https://www.eca.gov.ua>

REFERENCES

- Accominotti O. & Ugolini S. (2019). International Trade Finance from the Origins to the Present: Market Structures, Regulation and Governance. *Bank of England Staff Working Paper*. <https://researchonline.lse.ac.uk/id/eprint/102191>
- Agarwal N., Chan J. M. L., Lodefalk M., Tang A., Tano S. & Wang Z. (2023). Mitigating Information Frictions in Trade: Evidence from Export Credit Guarantees. *Journal of International Economics*, 145. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2023.103831>
- Braun A., Fischer M. & Schreiber-Orosz C. Why Banks Insure Structured Commodity Trade Finance Risk: Evidence from a Worldwide Survey. *Journal of Risk Finance*. https://www.researchgate.net/publication/369990408_Why_banks_insure_structured_commodity_trade_finance_risk_evidence_from_a_worldwide_survey
- Burakovskiy I. V. (2018). Zovnishnia torhivlia Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Foreign trade of Ukraine in the conditions of globalization]. *Ekonomichna teoriia*, 3, 65–78. https://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/scientific_publications/economic_theory/
- Ciani A. & Bartoli F. (2015). Export Quality Upgrading under Credit Constraints. *DICE Discussion Paper*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/112742/1/832183458.pdf>

- Eksportno-kredytne ahentstvo Ukrainy. (2023). *Richnyi zvit 2023* [Annual report 2023]. Eksportno-kredytne ahentstvo Ukrainy. <https://www.eca.gov.ua>
- Fauceglia D. (2015). Credit Constraints and Export Performance: Firm-Level Evidence from Developing Countries. *International Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2014.08.003>
- Feenstra R. C., Li Z. & Yu M. (2014). Exports and Credit Constraints under Incomplete Information: Theory and Evidence from China. *The Review of Economics and Statistics*, 4(96), 729–744. <http://www.jstor.org/stable/43554951>
- Heiets V. M. (2015). Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy [Structural changes and economic development of Ukraine]. *Ekonomika i prohnouzuvannia*, 2, 7–18. <http://irbis-nbuv.gov.ua/ulib/item/ukr0011656>
- Lukianenko D. H. & Filipenko A. S. (2019). *Hlobalna ekonomika* [Global economy]. Kyiv: KNEU.
- Manova K. (2013). Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade. *The Review of Economic Studies*, 2(80), 711–744. <http://www.jstor.org/stable/43551500>
- Mazaraki A. A. (2019). Zovnishnotorhovelna polityka Ukrainy [Foreign trade policy of Ukraine]. *Visnyk KNTEU*, 4, 5–17. <https://ir.kneu.edu.ua/bitstreams/98d9b446-789f-4812-bc2a-7e6669494e60/download>
- Melnyk T. M. (2020). Eksportnyi potentsial Ukrainy [Export potential of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, 5, 45–56. <https://distantreader.org/stacks/journals/issue/issue-1565.pdf>
- OECD Trade Policy Papers. (2023). *Right Here, Right Now? New Evidence on the Economic Effects of Services Trade Reform*. https://read.oecd-ilibrary.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/04/right-here-right-now-new-evidence-on-the-economic-effects-of-services-trade-reform_da6f0ada/1159657f-en.pdf
- Peterson M. & Downie C. (2024). The International Political Economy of Export Credit Agencies and the Energy Transition. *Review of International Political Economy*, 3(31), 978–994. <https://doi.org/10.1080/09692290.2023.2272845>
- Ru H. & Yang E. (2025). Government Credit and International Trade. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 5(60), 2398–2430. https://www.researchgate.net/publication/388207001_Government_Credit_and_International_Trade

Стаття надійшла до редакції / Received: 03.04.2026
Статтю прийнято до публікації / Accepted: 16.04.2026
Оприлюднено / Published: 15.06.2026

УДК 336.22:334.722(477)
JEL: H25; L26
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2026-4-442-450>

ІНСТРУМЕНТИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

©2026 ДУБОВИК О. Ю.

УДК 336.22:334.722(477)
JEL: H25; L26

Дубовик О. Ю. Інструменти податкового стимулювання суб'єктів господарювання в Україні

У статті досліджено інструменти податкового стимулювання суб'єктів господарювання в Україні в умовах структурних трансформацій економіки, воєнного стану та потреби повоєнного відновлення. Актуальність теми зумовлена забезпеченням пошуку балансу між фіскальними інтересами держави та підтримкою бізнесу через податкові пільги, спеціальні режими оподаткування та інституційні механізми стимулювання. Але через низьку ефективність механізмів контролю і аудиту податкових пільг залишаються невирішеними проблеми співвідношення податкових втрат під час стимулювання суб'єктів господарювання та вигоди для економіки і соціуму, які потребують подальшого дослідження. Метою статті є визначення основних інструментів системи податкового стимулювання суб'єктів господарювання в Україні та програмування напрямів її розвитку на середньо- та довгострокову перспективу. У межах дослідження використано системний, порівняльний і структурно-логічний підходи, що дало змогу розкрити сутність категорій «податкові інструменти» та «податкові стимули», а також оцінити їх практичну роль у формуванні економічної поведінки бізнесу. Автором проаналізовано сучасні форми податкового стимулювання, зокрема спрощену систему оподаткування, спеціальні режими Дія.City та Defense City, індустріальні парки, а також виокремлено деякі податкові пільги для пріоритетних галузей економіки. Показано, що податкові інструменти можуть забезпечити відчутний стимулюючий ефект лише за умов їхньої цільової спрямованості, прозорості, обмеженості в часі та належного контролю за використанням. Водночас нецільове застосування пільг призводить до значних бюджетних втрат і не завжди супроводжується очікуваним економічним ефектом. За результатами дослідження доведено, що система податкового стимулювання в Україні потребує подальшого регулярного вдосконалення через уніфікацію пільг, підвищення їх адресності, запровадження оцінювання ефективності та посилення прозорості.

Ключові слова: податкові стимули; податкові пільги; податкові інструменти; Дія.City; індустріальні парки; податкова політика; суб'єкти господарювання.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 18.

Дубовик Ольга Юхимівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: oed0305@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4668-4738>