

- малі підприємства в порівнянні з великими вимагають меншого обсягу капітальних вкладень, як в абсолютній сумі, так і в перерахунку на одного працюючого;
- інвестиції в малі підприємства можуть дати поштовх для розвитку взаємопов'язаних виробництв;
- в процесі сприйняття інвестицій малі підприємства здатні виконувати функцію накопичення коштів для подальшого інвестування в інші галузі економіки.

Інша частина переваг інвестицій малих підприємств обумовлена особливостями їх фінансово-господарської діяльності:

- малі підприємства забезпечують більш швидкий термін окупності інвестицій;
- брак капіталу орієнтує малі підприємства на швидкий прибуток;
- менш явна, ніж у великих і середніх підприємств залежність від фінансових ринків (валютних, фондових тощо);
- чутливість до змін зовнішнього середовища в поєднанні з підвищеною пристосованістю призводить до більшої виживаності в моменти криз;
- висока рентабельність інвестицій в разі роботи на вузьких ринках або просто велика норма прибутку в порівнянні з великими фірмами для таких галузей як роздрібна торгівля інформаційно-консалтингові або аудиторські послуги.

Але в той же час існує і низка труднощів, які обмежують розвиток інвестиційних процесів малого бізнесу. У різних джерелах виділяються наступні проблеми, які в тій чи іншій мірі негативно впливають на розвиток інвестиційних процесів малого бізнесу:

- мінливість законодавчої бази і відсутність єдиного механізму підтримки малих підприємств;
- наявність істотного сектора «тіньової» економіки.
- недосконале конкурентне середовище;
- ненадійність контрагентів тощо.

Однією з серйозних проблем, які є, на наш погляд, природними обмеженнями інвестиційного процесу малих підприємств, слід назвати складності в отриманні капіталу. В даний час в розвинених країнах існує розвинена мережа організацій підтримки малого бізнесу, що полегшує доступ до фінансування для малих підприємств. Але, незважаючи на це, для малих фірм складності в отриманні капіталу для здійснення інвестицій залишаються однією з найважливіших проблем, що обмежують розвиток інвестиційного процесу.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. *Економіка малого підприємства : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, О.І. Ляш, Н. Г. Міценко ; за ред. д.е.н. Т. Г. Васильціва. - К.: Знання, 2013. – 446 с.*

---

**Ільків Андрій Володимирович, магістр 1 курсу**  
**Баран Ростислав Ярославович, к.е.н., доцент,**  
*доцент кафедри гуманітарних та*  
*фундаментальних дисциплін,*

#### **ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК ЛІЗИНГУ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

Розвиток вітчизняної економіки та її інтеграція до європейської спільноти робить звертання до європейського досвіду як найбільш географічно і «ідеологічно» близького до вітчизняного неминучим. Це, зокрема, стосується і ринку лізингу.

Не секрет, що вітчизняний лізинг як вид ділової активності ще в процесі свого формування залучив досвід західних країн і щодо структури функціонування самого бізнесу, і в моментах законодавчого оформлення діяльності. І оскільки аналогії простежити досить просто, для з'ясування специфіки саме вітчизняного ринку лізингових послуг, має сенс зосередити увагу на якісних і кількісних відмінностях. Потрібно відразу сказати, що другий тип відмінностей побачити неозброєним оком досить просто: надто вже очевидна різниця в «вагових категоріях» за обсягами бізнесу, тому те, що аналітики саме цей пункт називають першим, цілком зрозуміло [1].

Водночас, слід віддати належне і вітчизняному ринку: він вельми бурхливо і постійно розвивається. І регіональні представники бізнесу тут ні в чому не поступаються столичним компаніям [2]. На відміну від інших сфер бізнесу саме вітчизняний ринок, навіть за критеріями ділової активності, фактично, «миттєво» відновився від фінансового удару кризи і протягом усього минулого року демонстрував експертам вселяють оптимізм темпи нарощування оборотів. Однак, навіть при найбільш оптимістичному розвитку подій різниця у обсягах між українським і європейським ринком лізингу для експертів залишається очевидною. Інша справа, що у вітчизняним компаніям слід робити все належне, щоб наздогнати або хоча б наблизитися до оборотів європейського лізингового ринку.

Інша відмінність полягає у якості конкурентного середовища. Багато фахівців схильні робити акцент не на кількісних, а саме на сутнісних особливостях, зокрема, основною відмінністю західного ринку лізингу від вітчизняного є його конкурентоспроможність. Сильне конкурентне середовище робить ринок прозорим і стабільним, тому що виключаються можливості широко маніпулювати ціновою пропозицією, прихованими комісіями і іншими речами. Знову ж слід відзначити, що з кожним звітним періодом, навіть кварталом, конкурентна боротьба на вітчизняному ринку лізингу посилюється.

Ще однією відмінністю, є розвиток вторинного ринку і, як наслідок, оперативного лізингу. Якщо говорити про ступінь присутності на ринку різних видів лізингу, то в Україні акцентована домінанта фінансового лізингу [2], в той час як в Європі основну частку займає оперативний лізинг. Основною причиною такого стану справ є те, що за кордоном значний розвиток вторинного ринку практично за всіма типами лізингового майна дає можливість використання широкого спектру більш складних лізингових інструментів, в тому числі і оперативного лізингу.

І нарешті, остання, але теж важлива відмінність – накопичений досвід і рівень оцінки ризиків. Причини того, що існуючі ризики проведення лізингових операцій порізно оцінюються у нас і в Європейському Союзі, не обмежуються різницею в підходах до процедур розрахунків як таких. Насправді мова тут йде про можливості спиратися на весь сформований на цей момент досвід діяльності. Власне накопичена історія дозволяє європейським компаніям будувати математичні моделі з правильним урахуванням всіх видів ризиків, що практично неможливо у вітчизняних умовах, оскільки не існує навіть базових рейтингів пристойної достовірності, не кажучи вже про галузеві ризики та інше. Тут також потрібно мати на увазі, що навіть відсутність чітких математичних моделей оцінки ризиків частково позитивно впливає на розвиток лізингу в нашій країні. Уже сьогодні, прагнучи розширити свою клієнтську базу, багато лізингодавців замислюються про пом'якшення параметрів оцінки ризиків. З одного боку, існуючі сьогодні в ризик-менеджменті критерії (розмір авансу, вимоги до бізнесу клієнта) оптимальні для зниження ризику виникнення критичних ситуацій по

проведеним операціям, а з іншого боку, в умовах, що склалися кількість лізингодержувачів, які відповідають заданим критеріям, є дуже обмеженою.

Загалом, ставлення серед фахівців [2] до можливостей оцінки ризиків в нашій країні неоднозначне, це потрібно враховувати. Інша справа, що факт залишається фактом: європейські математичні моделі дозволяють адекватно прорахувати високі ймовірності втрат, а вітчизняні – наразі ні.

Однак, слід відзначити, що до виявлених відмінностей навіть самі експерти схильні ставитися по-різному. Тому, коректніше буде не давати чітких оцінок розвитку ринку лізингу в різних країнах за шкалою «погано» або «добре», а розглядати ситуацію з точки зору того, чи сприяє стан справ розвитку галузі чи ні. Судячи з результатів, які показує вітчизняний лізинговий бізнес, спираючись на досить оптимістичні прогнози, які дають аналітики, можна сміливо сказати, що сьогодні у вітчизняного ринку лізингу непоганий стан справ.

В подальшому від компаній, які працюють в даній галузі, слід очікувати розширення географії присутності, підвищення якості і швидкості надання лізингових послуг, вдосконалення технологій продажу та внутрішніх бізнес-процесів, реалізації модернізаційних, інноваційних та складно структурованих проектів. А це означає, що відмінності між європейським та вітчизняним лізингом, швидше підкреслюють специфіку функціонування цієї галузі в нашій країні, ніж говорять про її недоліки.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. *Європейська асоціація лізингу (Leaseurope) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.leaseurope.org](http://www.leaseurope.org)*
2. *Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» (УОЛ) [www.uul.com.ua/](http://www.uul.com.ua/).*

---

**Цимбаліста Вікторія Олегівна, студентка 3 курсу**  
**Стефанишин Лілія Стефанівна, к.е.н.,**  
*доцент кафедри гуманітарних та*  
*фундаментальних дисциплін*

#### **НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ І ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

На сьогоднішній час, у період політичної нестабільності проведення антиінфляційної політики є центральною стадією реформ. Час показує, що для економіки України антиінфляційні заходи уряду та НБУ мають позитивний вплив. Як продемонстрував світовий досвід, антиінфляційну політику слід проводити урядам тих країн, котрі перебувають в кризі.

Засоби боротьби з інфляцією поділяються на прямі і непрямі. Частіше за все проявляється така закономірність - чим більш кризовою стає ситуація, тим більш актуальні прямі засоби впливу уряду і центрального банку на економіку і грошову масу, як її складову частину.[1]

До непрямих засобів антиінфляційної політики відносять:

- регулювання загальної маси грошей шляхом керування ними центральним банком.
- регулювання позикового і облікового процесу комерційних банків за допомогою керування ними центральним банком.
- обов'язкові резерви комерційних банків, операції центрального банку на відкритому ринку цінних паперів.