

Если анализ по классу «Е» дает отрицательную информацию, то можно оценить насколько полученные данные могут нести угрозу кредитору:

- у заемщика возникли временные финансовые трудности;
- заемщик находится в процессе санации;
- критическое финансовое состояние заемщика;
- заемщик на грани банкротства.

Из первых двух ситуаций выход для банка - кредитора существует – при невозможности погасить кредит возможна продажа активов, а при третьем и четвертом вариантах кредитование необходимо исключить. Если продажа активов не покрывает расходы по кредиту, можно предложить секьюритизацию [1], то есть расширение использования ценных бумаг в качестве инструмента регулирования движения ссудного капитала. Таким образом, банк может реально оценить ситуацию и, учитывая перспективы дальнейшего финансового оздоровления, использовать режим финансовых уступок: 1) не применять штрафные санкции к предпринятию-должнику, так как это еще в большей степени ухудшит его финансовое состояние и увеличит несостоятельные активы кредитора. Несостоятельные активы – это проблемные кредиты, которые в перспективе не подлежат возврату и сумма санкций, примененных банком к проблемному заемщику; 2) применять мероприятия по пролонгации сроков задолженности; 3) проводить частичную реструктуризацию активов.

В случае применения секьюритизации предлагаются следующие мероприятия:

1) Создание специальной комиссии с участием как представителей Национального банка Украины, так и представителей саморегулирующих организаций, членов кредитно-банковского союза, банковских ассоциаций, членов аудиторских фирм.

2) Создание секьюритизатора. Секьюритизатором должна быть организация, основной функцией которой является анализ проблемных кредитов и реальная оценка возможности их возврата. В узком смысле секьюритизатор – организация, осуществляющая выпуск ценных бумаг под обеспечение проблемными кредитами. Прибыль секьюритизатора будет составлять долю от возмещенной проблемной задолженности.

Таким образом, в настоящее время для избежания банкротства коммерческих банков, необходимо внедрить ряд мероприятий, которые позволят минимизировать риск невозврата кредитов:

- 1) Особое внимание в составе активов уделить проблемным кредитам;
- 2) Выделить проблемные кредиты в отдельную классификационную группу;
- 3) Ввести в теорию банковского дела понятие «несостоятельные активы»;
- 4) Проводить реструктуризацию активов [2];
- 5) Применять систему льгот для восстановления платежеспособности должников;
- 6) Создать совершенную систему секьюритизации с выделением секьюритизатора отдельно функционирующей организацией.

Предложенные мероприятия в сложившейся макроэкономической ситуации позволят коммерческим банкам максимально эффективно работать с проблемными кредитами.

Источники и литература:

1. Карпова Е. И. Секьюритизация активов банка и возможность ее использования в Украине / Е. И. Карпова // Финансы. Учет и банки. – 2009. – № 1. – С. 78-86.
2. Чуб Е. К вопросу использования банками механизмов секьюритизации банков / Е. Чуб // Банковское дело. – 2009. – № 3. – С. 69-70.

Бабенко А.Г.

УДК 334.012.32

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Постановка проблемы. В условиях функционирования рыночной экономики особое значение приобретает предпринимательская деятельность – одно из важных направлений повышения экономической эффективности производства на предприятиях материального производства и сферы услуг. Предпринимательство способствует также выявлению неиспользованных резервов, повышению производительности труда. А поэтому исследование различных аспектов предпринимательской деятельности на современном этапе весьма актуально.

Целью работы является обобщение и углубление тех или иных теоретических положений, относящихся к проблеме предпринимательской деятельности.

Основной материал. За последние годы в Украине принимались практические меры по развитию предпринимательской деятельности. Этому способствовало ликвидация монополии государственной собственности на землю и другие средства производства, создание частных предприятий и развитие всех форм собственности.

В литературных источниках можно встретить весьма различные толкования сущности предпринимательства и предпринимательской деятельности. По мнению В. Выдяпина, Г. Журавлевой [6] предпринимательская деятельность – это организация и соединение факторов производства (ресурсов) для

создания материальных благ и услуг, удовлетворяющих общественные потребности, с конечной целью реализации собственных материальных интересов предпринимателя.

Исследователь В. Халиков [5] утверждает, что предпринимательство – это инициативная, самостоятельная деятельность граждан и коллективов, направленная на получение прибыли, основанная на использовании всех форм собственности.

В современном экономическом словаре [4] (авторы Б.Райзберг, Л.Лозовский, Е. Стародубцева) дается следующее толкование: предпринимательство, бизнес – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя (бизнесмена). В этом же источнике подано определение предпринимательской способности – набор качеств, умений, способностей человека, позволяющих ему находить и использовать лучшее сочетание ресурсов для производства, продажи товаров, принимать разумные последовательные решения, создавать и применять новшества, идти на допустимый, оправданный риск.

Во многих случаях предпринимательство осуществляется с использованием (привлечением) наемной рабочей силы. В таком случае оно рассматривается как предприятие или фирма.

Зачастую предпринимательство осуществляется без привлечения со стороны рабочей силы или наемных лиц. При таком положении имеем дело с индивидуальной трудовой деятельностью, то есть бизнесмен занимается предпринимательством самостоятельно.

Кроме предпринимательства следует различать и такое понятие, как предприимчивость. В самую суть предприимчивости вкладывается следующее – это деловые качества человека (личности), которые проявляются через находчивость, изобретательность, деловитость в решении поставленных задач.

Предприимчивость реализуется с учетом конкретной ситуации через умение эффективно решать поставленные задачи, извлекая максимальную пользу для общества, фирмы и для себя с соблюдением правовых (юридических) и других норм.

Следит также отметить, что предприниматель – это человек, обладающий новаторскими, коммерческими и организаторскими способностями для поиска и совершенствования (развития) новых видов и методов производства, новых благ и сфер применения капитала.

Предпринимательская деятельность всегда имеет цель – получение прибыли. Такой цели можно достичь на основе точного расчета, эффективного использования всех факторов производства, реализации творческого, интеллектуального потенциала человека.

В зависимости от форм собственности может быть государственное предпринимательство, коллективное и частное. В рыночных условиях все формы предпринимательства равны, однако с учетом масштабов производства лидирующее положение может принадлежать той или иной форме предпринимательства.

К примеру, в мелком производстве важная роль принадлежит частному бизнесу. В крупном и среднем предпринимательстве, как свидетельствует мировой опыт, приоритетное значение имеют государственное и коллективное предпринимательство.

Успешное развитие предпринимательства возможно на основе соблюдения определенных принципов. Исследователь Л.Прусова [3] выделяет восемь принципов предпринимательской деятельности: свободный выбор деятельности; привлечение на добровольных началах к осуществлению предпринимательской деятельности имущества и средств юридического лица и граждан; самостоятельное формирование программ деятельности и выбор поставщиков и потребителей производимой продукции; установление цен в соответствии с законодательством; свободный наем работников; привлечение для целей предпринимательской деятельности материально-технических, финансовых, трудовых, природных и других видов ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством; свободное распоряжение прибылью, остающейся после внесения платежей, установленных законодательством; внешнеэкономическая деятельность.

Можно вполне согласиться с вышеуказанными принципами, ими следует руководствоваться в интересах достижения максимальной прибыли.

Основной структурной единицей для осуществления предпринимательской деятельности является предприятие (фирма).

В термин «фирма» чаще всего вкладывают такое обобщенное понятие, что фирма может включать как одно, так и несколько предприятий и производств. Предприятие – это в большинстве случаев однопрофильное производство.

Опыт показывает, что современные фирмы – это преимущественно многопрофильные производства. Последние позволяют совмещать выпуск многих видов товаров, требующих различных капиталовложений. Таким образом, при функционировании многопрофильного производства имеют место рассредоточения капитала фирмы по нескольким отраслям. Такое явление получило название диверсификации капитала.

Многие экономисты считают, что суть предпринимательства более глубоко раскрывается через его функции. Последние могут быть следующие: творческая, ресурсная и организационная.

Творческая функция предпринимательства состоит в реализации новых идей, проектов, научных разработок, которые связаны с хозяйственным риском.

Ресурсная функция предпринимательства состоит в эффективном использовании материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов с учетом достижений научно-технического прогресса, рациональной организации труда и управления производством.

Организационная функция предпринимательства состоит в сочетании производственных ресурсов в оптимальной пропорции, а также в осуществлении контроля за их рациональным использованием.

Указанные выше функции предпринимательства, успешно могут сочетаться и реализовываться предпринимателем. Чтобы достичь хороших успехов в бизнесе предприниматель должен иметь отличительные особенности и такие черты:

- умение объединить трудовой коллектив для достижения определенной цели;
- быть профессионально подготовленным для осуществления новых идей и эффективных технологий;
- быть настойчивым и гибким для достижения стратегических целей;
- быть готовым к хозяйственному риску и ответственности за свои действия.

Предпринимательство успешно развивается в условиях, когда имеются соответствующие предпосылки. Последние можно выделить в четыре группы: экономические, политические, юридические и психологические.

Экономические предпосылки предпринимательства состоят в том, что в обществе функционируют различные формы собственности (государственная, коллективная и частная) и различные субъекты хозяйствования. Эти условия открывают свободу для предпринимательской деятельности, для рационального использования производственных ресурсов, а также на свой риск принимать те или иные решения.

Политические предпосылки предполагают создание в обществе благоприятной обстановки (политического климата) для предпринимательства.

Юридические предпосылки основаны на законодательных и нормативных актах, которые разработаны и действуют в стране.

Психологические предпосылки предполагают создание положительной ситуации в обществе по поводу развития предпринимательской деятельности.

В Украине создана соответствующая законодательная база для развития предпринимательской деятельности в различных отраслях народного хозяйства, основанной на всех формах собственности и хозяйствования. Важное место принадлежит Законам Украины "Про підприємництво" [1], "Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)" [2] и другие.

В любом предпринимательстве существуют разделение труда, а также общие черты и специфические характеристики.

Для осуществления предпринимательской деятельности необходимо иметь первоначальный или стартовый капитал (**К**). Последний используется предпринимателем прежде всего на покупку ресурсов (**Р**). Кроме того, необходимо привлечь наемную рабочую силу (**Л**), оплачивать труд в виде заработной платы.

Запустив производство (технологию), предприниматель получает товар (**Т**), который пользуется спросом на рынке, а значит и реализуется. После реализации предприниматель получает капитал (**К'**).

При этом возможны три ситуации. Первая: полученный капитал (**К'**) практически равен первоначальному капиталу (**К**), т.е. $K' = K$. Такая ситуация является ничем иным как простым воспроизводством и конечно же не устраивает бизнесмена.

Вторая ситуация: полученный от реализации товарной продукции капитал (**К'**) по своей величине меньше первоначального капитала (**К**), или $K' < K$. При таком положении будут уменьшаться объемы реализации готовой продукции или услуг. Со временем это приводит к убыточности предпринимательской деятельности.

Любого предпринимателя (бизнесмена) интересует расширенное воспроизводство, когда вложенный первоначальный капитал не только окупается за счет реализации продукции (услуг), но создаются также экономичнее условие для дальнейшей производственной и финансовой деятельности.

В результате предприниматель получит капитал (**К'**), который больше **К**, то есть $K' > K$ - это уже третья ситуация.

Основным показателем при выборе сферы деятельности для предпринимателя является масса прибыли, полученная за определенное время в расчете на единицу авансированного капитала. Исчисленный таким образом показатель принято называть нормой прибыли (**М'**):

$$M_1 = \frac{П}{K} \times 100$$

где: П – полученная прибыль за определенный период;

К – первоначальный капитал предпринимателя.

Для бизнесмена важное значение имеет также период, в течение которого он получает прирост капитала. Время оборота капитала может быть месяц, квартал, год, или другой какой-то период (это зависит от особенностей предпринимательской деятельности).

Предположим, что первоначальный капитал составил 52000 долларов США, которые за год (за один оборот) принесли прибыль в размере 7500 долларов США. В таком случае норма прибыли составит 14,4 %:

$$M_1 = \frac{7500}{52000} \times 100 = 14,4\%$$

Если же за счет новшества и предприимчивости бизнесмена за год сделано два оборота и прибыль возросла в 2 раза (составила 15 тыс. долларов США), то норма прибыли повыситься до 28,8%.

Таким образом, на норму прибыли влияют как масса полученного эффекта (прибыли), так и время оборота. Поэтому, вкладывая капитал, каждый предприниматель стремится получить как можно больше прибыли и сократить время оборота капитала.

Предпринимательство существует в различных видах: производственное предпринимательство; коммерческое; финансовое; страховое; посредническое.

Производственное предпринимательство имеет распространение преимущественно в сфере производства товаров (услуг). Объектами такой деятельности служат в основном предприятия всех отраслей промышленности, сельского хозяйства. К бизнесу производственного предпринимательства относятся также транспортные перевозки, строительные работы, услуги быта и связи, производство информационных услуг и др.

Производственное предпринимательство является самым сложным и вместе с тем самым интересным. Субъектами деятельности могут быть граждане страны, а также юридические лица, независимо от форм собственности и форм хозяйствования.

Главными задачами производственного предпринимательства являются:

- создание материальных ценностей для удовлетворения потребностей людей (потребностей в предметах потребления);

- создание и реализация духовных ценностей, научно-технических идей.

В результате производственного процесса осуществляется выпуск товаров, предназначенных для их реализации. Основная цель предпринимателя состоит в том, чтобы полученная денежная выручка от реализации товаров превышала все без исключения издержки по производству и сбыту продукции (услуг).

Успехи в этом виде бизнеса требуют высокой квалификации и профессионализма бизнесменов, специалистов и всех управленческих работников.

Производственное предпринимательство развивается и имеет значение для любого общества, ведь оно является основным в создании материальных и духовных ценностей.

В производственном предпринимательстве за период формирования рыночных отношений (за последние 20 лет) в Украине произошли количественные и качественные изменения. Если в период функционирования централизованной плановой системы (в советские времена), например, в сельском хозяйстве производственную деятельность осуществляли в основном колхозы и совхозы, то начинается с 90-х годов появились новые хозяйственные субъекты. В 2010 году в аграрном секторе насчитывалось 56493 хозяйственных субъекта, из которых 73,8 процента приходится на фермерские хозяйства (таблица 1). Все они занимаются предпринимательской деятельностью.

Свои отличительные особенности имеет **коммерческое предпринимательство**. При этом бизнесмен выступает в роли торговца или коммерсанта, который занимается куплей-продажей различных товаров.

Таблица 1. Количество хозяйственных субъектов в сельском хозяйстве Украины

Виды хозяйственных субъектов	2005 г.		2010 г.		
	Всего, единиц	Удельный вес, %	Всего, единиц	Удельный вес, %	+,- до 2005 г.
Всего	57877	100,0	56493	100,0	- 1384
Хозяйственные общества	7900	13,7	7769	13,8	- 131
Частные предприятия	4123	7,1	4243	7,5	+ 120
Производственные кооперативы	1521	2,6	956	1,7	- 569
Фермерские хозяйства	42447	73,3	41726	73,8	- 721
Государственные предприятия	386	0,7	322	0,6	- 64
Предприятия других форм хозяйствования	1500	2,6	1481	2,6	- 19

Схема коммерческого предпринимательства выглядит следующим образом: предприниматель закупает товар у товаропроизводителя по соответствующей цене (Π') и тут же продает товар потребителю по более высокой цене (Π^2), а поэтому его первоначальный капитал в виде денег (D) будет меньше полученного капитала (D'):

$$D \rightarrow T \rightarrow D'; D' > D.$$

Для развития коммерческого бизнеса необходимо соблюдать условие: $\Pi^2 > \Pi'$. Товар закупается обычно по оптовым ценам, а реализуется по рыночным ценам.

Предприниматель коммерческого бизнеса расходует денежные средства не только на покупку товара. Кроме этого существуют расходы по оплате труда, хранению, транспортировке продукции, рекламной деятельности, содержанию помещений и другие.

В целом рыночная цена ($P\Pi$) единицы товара должна превышать в сумме оптовую цену ($O\Pi$) и вышеперечисленные коммерческие издержки ($K\Pi$):

$$P\Pi > O\Pi + K\Pi$$

Основной статьей затрат для коммерсанта является товар. Что касается других ресурсов (рабочая сила и другие ресурсы), то эти затраты по объему являются меньшими чем при в производственном предпринимательстве.

Финансовое предпринимательство распространяется на сферу обращения с учетом банков и фондовых бирж. Оно характеризуется тем, что в качестве предмета купли-продажи выступают деньги, ценные бумаги или же иностранная валюта. Видами деятельности является покупка и продажа иностранной

валюти, обмін цінних паперів на гроші і др. Фінансове підприємництво забезпечує отримання прибутку за рахунок різниці в цінах, т.е. купується дешевше, продається дорожче. Практично прибуток забезпечується в результаті отримання відсотків за рахунок продажу цих або інших фінансових ресурсів.

Особливим видом діяльності бізнесменів є **страховий бізнес**. Його сутність полягає в наступному: підприємству гарантується страховиком компенсація (страхову суму) за можливий збиток майна, інших цінностей.

Страховик отримує внесок і частково повертає його при настанні непередбаченого випадку, який стався з страховиком. Залишені внески (різниця між страховими внесками і виплаченою страховою сумою) є доходом підприємця страхового бізнесу. Цей вид бізнесу пов'язаний тільки з добровільним страхуванням.

Схема страхового підприємництва полягає в наступному: підприємству (страховик) пропонує придбати страхові послуги страховиком. Страхова послуга продається за певну плату, за яку страховик видає страховий договір (договір), іменоване страховим полісом. Цей документ надає право страховиком отримувати грошову компенсацію при відповідних умовах.

Багато страховиків не мають підстав для відшкодування страхової суми (оскільки непередбачених випадків не було), тоді всі гроші, сплачені страховиками, переходять до підприємцю-страховику.

С іншими видами бізнесу пов'язаний також **посередницький бізнес**. Характерною особливістю посередницького підприємництва є те, що бізнесмен не є виробником товару, не торгує товарами або цінними паперами. Завдання цього виду підприємництва – надавати посередницькі послуги. Посередник знаходиться між виробником і покупцем і всіляко сприяє виконанню угоди купівлі-продажу товару. Представник посередницького бізнесу контактує з власниками товарів, отримує від них необхідну інформацію (якість товарів, ціни, умови реалізації і др.) і передає її покупцю. Така інформація, сплачується як посередницька послуга. Вона може бути сплачена як продавцем товару, так і покупцем товару або ж тим і іншим одночасно.

Посередницькі послуги сплачуються в більшості випадків після того, як відбулася угода між продавцем і покупцем товару. Посередник отримує свою винагороду за те, що він виступив координатором угоди. Посередницька діяльність іноді пов'язана з ризиком, так як оплата послуг може і не здійснитися по ряду суб'єктивних і об'єктивних причин.

Істочники і література:

1. Закон України «Про підприємства» (з наступними змінами та доповненнями) // ВВР України. – 1991. – № 24. – Ст. 273.
2. Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» із змінами, внесеними згідно із Законом N 1882-III (1882-14) від 13.07.2000 // ВВР. – 2000. – N 41. – Ст. 342.
3. Прусова Л. Г. Основи ринкової економіки / Л. Г. Прусова. – К. : РПО «Поліграфкнига», 1993. – 280 с.
4. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словар / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. і доп. – М. : Інфра-М, 2002. – 480 с.
5. Халиков В. Д. Язык рынка / В. Д. Халиков. – М. : Концерн «Росс», 1992. – 170 с.
6. Економічна теорія (політекономія) : учеб. / под общ. ред.: акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. – М. : Інфра-М, 1997. – 560 с.

Баранник Л.Б.

УДК 364(477)

НАСЕЛЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Постановка проблеми. Категорія «соціальний захист» в останні два десятиріччя стала однією з тих, що найбільш часто вживається в офіційних документах, наукових публікаціях і громадських дискусіях. І це не випадково. В Україні щороку збільшується чисельність людей, котрі користуються послугами системи соціального захисту населення (далі – СЗН). Зростає й кількість тих, хто користується пільгами. Невільно постає питання, невже всі вони дійсно такі бідні?!

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вітчизняних вчених різних за фахом займаються проблемами СЗН. Слід виділити роботи вчених- економістів В.Я. Бідака, Н.П. Борецької, Л.Я. Гончарук, М.І. Казнової, Л.М. Клівіденко, О.Ф. Новікової, В.М. Пастушенко, Г.А. Пікалової, Н.Г. Савченко, С.В. Сіденко, О.Г. Скомарохової, Л.І. Слюсар, Т.О. Стеценко, Т.Б. Токарського, Ю.О. Шклярського та інших. Значний внесок у розробку питань ринку праці, зайнятості, боротьби з бідністю внесли І.Ф. Гнибіденко, Т. Кір'ян, Г. Кучер, Е.М. Лібанова, Л.М. Черенько та багато інших.

Усі вчені намагаються відповісти на питання: кого і як потрібно захищати та хто має здійснювати соціальний захист. Здавалось б, питання вирішене: соціальний захист – для бідних людей. Але не все так просто. Отже, **мета статті** – встановити, хто є (може бути) об'єктом соціального захисту, у якій мірі та чи інша категорія населення може отримувати соціальну допомогу.

Виклад основного матеріалу. Існують різні думки відносно того, яка саме частина населення підлягає соціальному захисту. У різних країнах далеко неоднаково вирішується це питання. Наприклад, у США держава здійснює соціальний захист найбільш вразливих верств населення. Вітчизняні автори не одноставні у