

ISSN 2415-8801

# Інтелект

# XXI

№4 2016

УДК 005.336.4

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

**№ 4** НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ ХХІ»  
**2016** Заснований у 2010 році. Виходить 6 раз на рік.  
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки) (Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер (International Standard Serial Number) ISSN 2415-8801 16.02.2016 р.

Засновники і видавці: Національний університет харчових технологій  
ГО «Інститут проблем конкуренції»

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

Гуткевич Світлана Олександрівна	- головний редактор <i>доктор економічних наук, професор</i>
Бернат Томаш	- доктор, професор (Польща)
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович	- доктор економічних наук, професор
Єрмошенко Микола Миколайович	- доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України
Киричок Петро Олексійович	- доктор технічних наук, професор
Корінько Микола Данилович	- доктор економічних наук, професор
Мусіна Аміна Аміржанівна	- доктор економічних наук, професор (Казахстан)
Оніщенко Ірина Григорівна	- доктор політичних наук, професор
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна	- доктор економічних наук, професор
Сафонов Юрій Миколайович	- доктор економічних наук, професор
Сологуб Олена Петрівна	- доктор економічних наук, професор
Федулова Ірина Валентинівна	- доктор економічних наук, професор
Юренієнє Віргінія Солоха Дмитро Володимирович	- доктор, професор (Литва)
	- відповідальний секретар <i>доктор економічних наук, доцент</i>

Мова видання: українська, російська, англійська

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів

Редакційна колегія матеріали не повертає

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект ХХІ» обов'язково

Адреса наукового журналу «Інтелект ХХІ»:

<http://intelligence.org.ua>

E-mail: [intelekt21@mail.ru](mailto:intelekt21@mail.ru)

Технічний секретар – Дунда С.П., к.е.н., доц.

Офіційний сайт <http://intelligence.org.ua>

Підписано до друку 05.09.2016 р. Формат 70x100 1/16. Папір офсетний.

Друк офсетний. Обл. вид. арк. 6,70. Ум. др. арк. 5,9.

Тираж 100 прим. Замовлення № 16-933

Друк з оригінал-макету НТУУ «КПІ» ВПК «Політехніка»

Свідоцтво ДК № 1665 від 28.01.2004 р.

03056, м. Київ, вул. Політехнічна, 14, корп. 15. Тел. (044) 406-81-7

ISSN 2415-8801

# Інтелект

## XXI

№4 2016



**ІНТЕЛЕКТ ХХІ**  
**НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ**

*№ 4'2016*

**З М І С Т**

***I. СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ***

**Сльозко О. О.**

Основні принципи моделювання фінансових ринків ..... 8

***II. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА***

**Калініна А. Г.**

Оцінка конкурентоспроможності регіонів України ..... 14

**Устинов Р. Г.**

Дослідження параметрів стійкого функціонування судноплавних компаній ..... 21

**Федулова І. В.**

Ідентифікація ризиків як складова ризик-менеджменту ..... 29

***III. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ***

**Бутнік-Сіверський О. Б.**

Майнові права інтелектуальної власності в сфері інтересів підприємництва ..... 46

***IV. БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ***

**Єрмошенко А.М.**

Особливості розрахунку вартості та дохідності страхових компаній ..... 57

**Ковальова М. Л.**

Особливості системи стандартизації та сертифікації в Україні ..... 65

**Корінько М. Д., Кушнір Є. О.**

Судова економічна експертиза: вирішення питань щодо обґрунтування сплати податку на додану вартість ..... 73

**Ткачук С.В., Стахурська С.А.**

Маркетинговий підхід до бізнесу парку розваг ..... 84

***V. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ***

**Габа М. І.**

Особливості державного регулювання як основа розвитку сільського зеленого туризму 90

***ІНФОРМАЦІЯ***

100

**ИНТЕЛЛЕКТ XXI**  
**НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

**№ 4'2016**

---

**СОДЕРЖАНИЕ**

***I. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ***

---

<b>Слезко Е. А.</b> Основные принципы моделирования финансовых рынков .....	8
--	---

***II. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА***

---

<b>Калинина А. Г.</b> Оценка конкурентоспособности регионов Украины .....	14
<b>Устинов Р. Г.</b> Исследование параметров устойчивого функционирования судоходных компаний .....	21
<b>Федулова И. В.</b> Идентификация рисков как часть риск-менеджмента .....	29

***III. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ***

---

<b>Бутник-Сиверский А. Б.</b> Имущественные права интеллектуальной собственности в сфере интересов предпринимательства .....	46
---	----

***IV. БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ***

---

<b>Ермошенко А. Н.</b> Особенности расчета стоимости и доходности страховых компаний .....	57
<b>Ковалёва М. Л.</b> Особенности системы стандартизации и сертификации в Украине .....	65
<b>Коринько Н. Д., Кушнир Е. О.</b> Судебная экономическая экспертиза: решение вопросов обоснования уплаты налога на добавленную стоимость .....	73
<b>Ткачук С.В., Стахурская С.А.</b> Маркетинговый подход к бизнесу парка развлечений .....	84

***V. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ***

---

<b>Габа М. И.</b> Особенности государственного регулирования как основа развития сельского зеленого туризма .....	90
--	----

---

**ИНФОРМАЦИЯ** 100

---

**INTELLIGENCE XXI**  
**S C I E N T I F I C J O U R N A L**

*№ 4'2016*

---

**CONTENT**

***I. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS***

---

**Slozko O.**

Basic principles of modeling of financial markets ..... 8

***II. NATIONAL ECONOMY***

---

**Kalinina A.**

Estimation of competitiveness of regions of Ukraine ..... 14

**Ustynov R.**

Research of parameters of steady functioning of the navigable companies ..... 21

**Fedulova I.**

Risks identification as a part of risk management ..... 29

***III. INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY***

---

**Butnik-Siverskiy O.**

Intellectual property rights in the sphere of business interests ..... 46

***IV. BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL***

---

**Yermoshenko A.**

Features of calculating the value and profitability of insurance companies ..... 57

**Kovalova M.**

Features of standardization and certification system in Ukraine ..... 65

**Korinko M., Kushnir Y.**

Judicial economic examination: the solution of questions of reasons for the tax discharge on value added ..... 73

**Tkatchuk S., Stakhurska S.**

Marketing approach to amusement park business ..... 84

***V. ECOLOGICAL PROBLEMS***

---

**Haba M.**

Features of state regulation as a basis for the development of rural green tourism ..... 90

***INFORMATION***

---

100

УДК 339.72

Сльозко О. О.,

к.е.н., провідний науковий співробітник,

Інститут економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

### ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

*В статті аналізуються основні принципи моделювання фінансових ринків, які є локомотивом сучасної економіки. Підкреслюється, що для сучасних фінансових ринків, навіть в розвинених економіках, характерні висока волатильність і різкі переходи в динаміці, як цін на окремі активи, так і узагальнюючих ринкових індексів і індикаторів. Важко передбачувани різкі падіння цін, які призводять до масштабних негативних наслідків для всіх учасників ринку. Фінансовий ринок є складною та важко прогнозованою системою.*

*Ключові слова:* фінансовий ринок, волатильність, агенти, ринкові індекси, моделі фінансових ринків

### ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Слезко Е. А.

*В статье проанализированы основные принципы моделирования финансовых рынков, которые являются локомотивами современной экономики. Подчеркивается, что для современных финансовых рынков, даже в развитых экономиках, характерны высокая волатильность и резкие переходы в динамике как цен на отдельные активы, так и обобщающие рыночные индексы и индикаторы. Сложно предвидеть резкие падения цен, которые приводят к масштабным негативным последствиям для всех участников рынка. Финансовый рынок является сложной и тяжело прогнозируемой системой.*

*Ключевые слова:* финансовый рынок, волатильность, агенты, рыночные индексы, модели финансовых рынков.

### BASIC PRINCIPLES OF MODELING OF FINANCIAL MARKETS

Slozko O.

*The article analyzes the basic principles of modeling of financial markets, which are the engines of a modern economy. It is stressed that modern financial markets, even in developed economies, characterized by high volatility and sharp transitions in the dynamics of how the prices of individual assets, and summarizing market indices and indicators. It is difficult to foresee the sharp fall in prices, which lead to large scale negative consequences for all market participants. The financial market is very complex and difficult to predict the mechanism which*



*combines a plurality of mutually dependent processes. It can be considered from the point of view of the theory of complex systems as a system with extreme or exceptional events. This is just one of the possible examples among many other systems that show a complex organization and dynamics of such behavior. Systems with large multistage parts are often open to the environment and self-organize its internal structure and its dynamics, often accompanied by surprising macroeconomic displays.*

**Keywords:** *financial market volatility, agents, market indices, models of financial markets.*

**Постановка проблеми.** Фінансовий ринок є дуже складним та важко прогнозованим механізмом, який поєднує в собі безліч залежних один від одного процесів. Його можна розглядати з точки зору теорії складних систем як систему з екстремальними або надзвичайними подіями. Під цим кутом він представляє лише один з можливих прикладів серед безлічі інших систем, що показують складну організацію і динаміку з подібною поведінкою. Системи з великими багатокаскадними частинами, часто відкриті для навколишнього середовища і самоорганізують свою внутрішню структуру і свою динаміку, що супроводжується часто дивовижними макроекономічними проявами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний прогрес в розумінні фінансових ринків був досягнутий Марковицем [1], якій висунув теорію портфелю з середнім відхиленням, Шарпом [2], з його моделлю оцінки основних фондів, Лінтнером [3], що розвинув теорію Шарпа, Мертоном, Блеком і Шоулзом [4], з теорією оцінки опціонів і хеджування, Россом з теорією оцінки арбітражних операцій, Коксом, і Россом [5] з теорією процентної ставки, і це лише найбільш значні віхи у розвитку теорії фінансових ринків. Економічні моделі відрізняються від моделей, що використовуються в природничих науках, оскільки економічні агенти повинні передбачити майбутнє.

Більшість дослідників цих явищ на ринках працюють в рамках двох підходів. Перший полягає в аналізі емпірики і пошуку чисельних методів попереднього виявлення і передбачення розвитку бульбашок. Інший підхід заснований на побудові моделей штучних ринків і виявлення чинників поведінки окремих учасників ринку, ринкового середовища в цілому і навіть екзогенних по відношенню до ринку, взаємодія яких може призвести до появи бульбашок і подальших крахів.

**Мета статті.** Аналіз основних особливостей існуючих підходів до моделювання фінансових ринків, на основі існуючих моделей.

**Основні результати дослідження.** Головна особливість складних систем полягає в можливості когерентної і широкомасштабної колективної поведінки з дуже багатою структурою, що виявляється в результаті повторюваних нелінійних взаємодій з яких складаються елементи: складна система не є лінійною сумою її компонентів. Найбільш складні системи в природних і соціальних науках демонструють рідкісне раптові переходи або екстремальні події, які відбуваються через такі інтервали часу, які є дуже малими,

порівняно з характерними масштабами часу їх подальшої еволюції. Такі надзвичайні і рідкісні події більше, ніж що-небудь інше, забезпечують можливості для кращого наукового розуміння складних систем і прихованих механізмів, керують їх динамікою. Ці переходи мають фундаментальний соціальний вплив і варіюють від великих природних катастроф, типу землетрусів, вулканічних вивержень, ураганів і торнадо, зсувів, лавин, розрядів блискавок, до збоїв інженерних структур, і нарешті, до катастроф на фінансових ринках і соціальних заворушень, що ведуть до великомасштабних зрушень та переворотів.

Рішення кожного залежить від рішення інших (стратегічна взаємозалежність) і очікувань майбутнього. Послідовне моделювання фінансових ринків залишається відкритою проблемою. Щоб дістатися до суті, нам необхідний простий математичний підхід до моделювання ринку.

Одним з таких принципів є умова відсутності арбітражних можливостей. Відсутність арбітражу має на увазі, що два актива з подібними характеристиками повинні продаватися по одній ціні, і те саме стосується цього ж активу, що продається на двох різних ринках.

Якщо ціни відмінні, виникає можливість отримати прибуток від продажу даного активу там, де він продається дорожче, і покупки там, де він продається дешевше. При наявності арбітражної можливості ціни не можуть залишатися різними довго, або ж різниця між ними повинна бути непомітна. Дана умова застосовується як першорядна умова наближення до реальності [6 - 10].

Другий важливий організуючий принцип полягає в раціональності інвесторів та інших економічних агентів. Значна частина трейдерів більшу частину часу поводить раціонально, тобто намагається оптимізувати свою стратегію, виходячи з наявної інформації. Це можна назвати "обмеженою раціональністю", оскільки наявна інформація буває неповною, і крім цього, трейдери фінансового ринку також мають обмежені можливості щодо правильної оцінки навіть наявної інформації. Крім того, інвестори не впевнені в характері і перевазі інших інвесторів на ринку. Це значить, що процес прийняття рішення по суті є "гучним", і, як наслідок, неминучий імовірнісний підхід при моделюванні фондового ринку через відсутність визначеності.

Переважаання учасників з ірраціональним поведінкою може привести до "спекулятивних бульбашок". Раціональність ринку слід розуміти в тому сенсі, що ціни активів встановлені так, як якщо б всі інвестори були раціональні. Ринок стає раціональним, якщо на ньому присутня досить багато різноманітних агентів, що діють виходячи з обмеженою інформації. А надто велика обізнаність призводить до того, що інвестори починають вірити, що зможуть обіграти ринок. Це спонукає їх витратити дуже багато часу на дослідження і укладати угоди занадто швидко на основі наявної інформації, що не покриваючи прибутком транзакційні витрати.

В одній з основних сфер моделювання бульбашок і крахів на ринках Сорнетт відзначає два фундаментальних підходу до такого моделювання. Вони обидва спираються на умова

відсутності арбітражу, щоб зв'язати доходи фінансового ринку під час бульбашок з ризиком потенційних крахів. Для моделювання динаміки цін використовується обмежена раціональність. Обидві моделі визнають важливими співіснуванням і взаємодією між двома різними групами трейдерів: «шумовими» і раціональними.

Модель, керована ризиком є розширенням моделі Бланчард і моделі Бланчард і Уотсона. У даному типі моделі виникнення бульбашок пояснюється як само організований процес «зараження» серед трейдерів, який зводить до рівноважних цін, що відрізняються від фундаментальної вартості. Важливою властивістю даної моделі є те, що крах не неминучий, і є певний шанс, що міхур не вибухне, а здується м'яко.

Модель, керована ціною. Вона також заснована на взаємодії двох різних і взаємодоповнюючих один з одним груп трейдерів. 1-я група - шумові або «стадні» трейдери. Вони своєю колективною поведінкою призводять до зростання ціни по прискореній траєкторії, забезпечуючи тим самим виникнення міхура 2-га група - раціональні інвестори. Розуміючи, що міхур не підкріплений фактами, «раціоналісти» оцінюють існування пов'язаного з ним ризику краху або серйозної корекції, яка поверне ціну до фундаментальної вартості. В даній моделі довгострокова поведінка ринку складається з ряду тимчасових інтервалів, які перемежуються з інтервалами бульбашок, які закінчуються крахами, які повертають ринок до фундаментальної вартості. Таким чином, ймовірність краху низька при незначних відхиленнях ціни від фундаментальної вартості, але вона все більше зростає по мірі зростання ціни.

На відміну від моделі, керованої ризиком, в моделі, керованої ціною, швидше сама ціна управляє коефіцієнтом ризику краху. При цьому ціна управляється наслідуванням і стадністю шумових трейдерів. Динаміка цін є стохастичною, в момент реалізації краху може характеризуватися коефіцієнтом ризику, який визначається як ймовірність в одиницю часу того, що крах відбудеться в наступний момент, якщо він ще не відбувся.

Дана модель має далекосяжні наслідки з точки зору повторення і організації крахів в часі. Кожен раз, коли випадкові блукання наближаються до обраної постійної величини, ціна злітає вгору. Згідно з умовами відсутності арбітражу спільно з раціональними очікуваннями, це сигналізує про входження ринку в небезпеку з наближається крахом.

Разом обидві ці моделі описують систему двох видів трейдерів: модель, керована ризиком - раціональних, а модель, керована ціною - шумових. Випадкове наслідувальне і стадна поведінка «шумових» трейдерів може привести до загальної кооперації і викликати крах. Обидві моделі містять в собі поняття, що ринок на тонкому самоорганізаційному і кооперативному рівні передчуває крах, залишаючи попередні процеси, які помітні на цінах досліджуваного активу. Іншими словами, мається на увазі, що ринкові ціни завжди містять в собі інформацію про наближаючи зміни.

Перехід до моделювання на рівні окремих учасників ринку - це - орієнтоване моделювання. Традиційна економічна теорія описує фінансові ринки як положення

рівноваги, що виникло у системи економічних агентів, які діють раціонально, спираючись на однакову інформацію. Ідея агентно-орієнтованих моделей передбачає кооперацію агентів при колективному вирішенні завдань. У багатоагентній системі агент, який не здатний розв'язати певну задачу самостійно, може звернутися до інших агентів.

Інший варіант, коли необхідна кооперація - це використання колективу агентів для вирішення однієї загальної складного завдання. При цьому агенти будують плани дій, ґрунтуючись вже не тільки на своїх можливостях, але і пропонують плани і наміри інших агентів. Використання ідеї колективної поведінки призводить до ряду проблем. Серед них слід виділити такі проблеми, як: формування спільних планів дій, можливість врахування інтересів компаньйонів агента, синхронізація спільних дій, наявність конфліктуючих цілей, наявність конкуренції за спільні ресурси, організацію переговорів про спільні дії, розпізнавання необхідності кооперації, вибір підходящого партнера, навчання поведінки в колективі, декомпозиція задач і поділ обов'язків, правила поведінки в колективі, спільні зобов'язання.

Моделі, що описують ринок за допомогою великого числа агентів, називаються агентно-орієнтованими моделями (agent based models). Так як механізм фінансових ринків складний і недостатньо вивчений, можна лише говорити про інтерпретацію систем, які визначаються агентно-орієнтованими моделями, в термінах фінансового ринку.

Переваги конкретної моделі визначаються не схожістю їх правил на реальний механізм, а проявом статистичних закономірностей.

Модель Кіма і Марковіца розроблена в 1989 році вважається однією з перших сучасних агентних моделей фінансового ринку. Мотивація для створення цієї моделі з'явилася після краху фондового ринку в 1987 році. Основна увага в дослідженні приділялася вивченню взаємозв'язку між стратегіями інвестиційного портфеля і волатильністю ринку.

**Висновок.** Переваги конкретної моделі визначаються не схожістю їх правил на реальний механізм, а проявом статистичних закономірностей. Збалансовані агенти є всього лише споживчої масою на фінансовому ринку. Виникнення фінансових бульбашок і наступних крахів, може бути спровоковано лише значною часткою портфельних інвесторів на ринку і їх згубної обраної стратегії. Штучний ринок можна порівняти з величезним механізмом, який невпинно проводить голосування серед агентів. У світлі роботи такої системи, «інвестори-одинаки» вірять в справедливість поточної ціни. У реальному житті, наприклад в США, функції регулятора валютного ринку виконує «Комісія з ф'ючерсної торгівлі товарами». На вітчизняних «Форекс просторах» не існує офіційного регулюючого пристрою.

1. Markowitz H.M. *Portfolio Selection* / H.M. Markowitz // *Journal of Finance*. – 1952. – № 1.

2. Sharpe W.F. *Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk* / W.F. Sharpe // *Journal of Finance*. – 1964. – 19 (3).

3. Lintner J. *The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets* / J. Lintner // *Review of Economics and Statistics*. – 1965. – 47 (1).
4. Fisher B. *The Pricing of Options and Corporate Liabilities* / B. Fisher, S. Myron // *The Journal of Political Economy*. – 1973. – Volume 81, Issue 3.
5. Cox J. C. *A Theory of the Term Structure of Interest Rates* / J. C. Cox, J. E. Ingersoll, S. A. Ross, 1985.
6. Johansen A. *Critical crashes* / A. Johansen, D. Sornette // *Risk*. – 1999. – 12 (1).
7. Johansen A. *Crashes as critical points* / A. Johansen, O. Ledoit, D. Sornette // *International Journal of Theoretical and Applied Finance*. – 2000. – № 3.
8. Johansen A. *Predicting financial crashes using discrete scale invariance* / A. Johansen, D. Sornette, O. Ledoit // *Journal of Risk*. – 1999. – № 1.
9. Sornette D. *Significance of log-periodic precursors to financial crashes* / D. Sornette, A. Johansen // *Quantitative Finance*. – 2001. - № 1.
10. Sornette D. *Why Stock Markets Crash* / D. Sornette. – Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003.

Стаття надійшла до редколегії 04.09.2016 р.

УДК 339.137: 332.143(477)

**Калініна А. Г.,**  
аспірант, кафедра менеджменту  
й підприємництва на морському транспорті,  
Азовський морський інститут Національного університету  
«Одеська морська академія», м. Маріуполь

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

*У статті обґрунтовано, що надійні конкурентні позиції стають найважливішими умовами комплексного розвитку регіонів. На основі аналізу підходів до характеристики та оцінки конкурентоспроможності регіону у статті було запропоновано відповідні групи чинників конкурентоспроможності регіонів: економічні, соціальні та інституційно-організаційні. Проведене дослідження дозволило визначитись з показниками, що увійшли до оцінки конкурентоспроможності регіонів. На основі отриманого показника евклідової відстані охарактеризовано ступінь близькості конкурентних позицій областей України. Визначено групи областей, що займають близькі конкурентні позиції. Встановлено зв'язок між параметрами комплексного розвитку та конкурентоспроможністю регіону.*

*Ключові слова:* евклідова відстань, конкурентоспроможність регіонів, чинники конкурентоспроможності, конкурентні позиції, комплексний розвиток, оцінка конкурентоспроможності, групи чинників, економічні чинники, соціальні чинники, інституційні чинники.

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

**Калинина А. Г.**

*В статье обосновано, что надежные конкурентные позиции становятся важнейшими условиями комплексного развития регионов. На основе анализа подходов к характеристике и оценке конкурентоспособности региона в статье были предложены соответствующие группы факторов конкурентоспособности регионов: экономические, социальные и институционно-организационные. Проведенное исследование позволило определиться с показателями, которые вошли в оценку конкурентоспособности регионов. На основе полученного показателя евклидоваго расстояния охарактеризована степень близости конкурентных позиций областей Украины. Определены группы областей, которые занимают близкие конкурентные позиции. Установлена связь между параметрами комплексного развития и конкурентоспособностью региона.*

*Ключевые слова:* евклидовое расстояние, конкурентоспособность регионов, факторы конкурентоспособности, конкурентные позиции, комплексное развитие, оценка

конкурентоспособности, группы факторов, экономические факторы, социальные факторы, институциональные факторы.

## ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF REGIONS OF UKRAINE

Kalinina A.

*The article deals with the reliable competitiveness which is becoming the most important condition of the complex development of the regions. On the basis of the analysis of approaches to the characteristic and assessment of competitiveness of the region in article the corresponding groups of factors of competitiveness of regions were offered. Corresponding groups of regional competitiveness indicators are suggested in the article, namely, economic, social, institutional and organizational. The investigation performed has made it possible to define the significant indicators which constitute the estimation of the competitiveness of the regions. The degree of competitive positions proximity of Ukrainian regions has been characterized on the basis of the received indicator of Euclidean distance. The groups of regions holding close competitive positions have been defined. The relation between the complex development parameters and competitiveness of the region has been found out. Management of complex regional development for achievement of its competitiveness should be directed to the increase of using the strategic potential of the region. It is possible to reach the required goal due to complete and timely estimation of the strategic potential of the region as well as a grounded substantiation of corresponding administrative decisions. The corresponding administrative decisions which are directed to complex development of the region are offered.*

**Keywords:** euclidean distance, regional competitiveness, indicators of the competitiveness, competitive positions, complex development, estimation of competitiveness, group of factors, business factors, social factors, organizational factors.

**Постановка проблеми.** Проблеми управління конкурентоспроможністю регіонів в умовах загострення світових економічних криз та стрімкого поширення глобалізаційних процесів постають на перше місце для країн, котрі мають за мету підвищення своєї конкурентоспроможності. Реалізація такої мети знаходить своє проявлення на всіх рівнях управління (мікро-, мезо- та макро- рівнях), на внутрішніх та зовнішніх ринках. При цьому регіональна конкуренція виявляється головним чинником, що стимулює підвищення ефективності національної економіки та забезпечує комплексний розвиток регіонів країни.

Надійні конкурентні позиції стають найважливішими умовами комплексного розвитку регіонів. Комплексний розвиток регіональної економіки перебуває в прямій залежності від наявності відповідного стратегічного потенціалу, і це визначає привабливість регіону для розміщення нових і реконструкції існуючих виробництв, а тим самим - для створення нових робочих місць. У свою чергу, зростання чисельності працюючих визначає соціально-економічне благополуччя населення й поліпшення фінансово-бюджетного стану регіону.

У ринковому просторі країни надходження капіталу в той або інший регіон більше не залежить від централізовано прийнятих галузевих рішень, а цілком визначається конкурентними можливостями регіону й перспективами нарощування цього потенціалу. Підприємницький капітал спрямовується в ті райони й сфери діяльності, де можна розміщати конкурентоспроможні виробництва й організувати дохідний бізнес. Кожний регіон покликано оцінити свої конкурентні позиції, щоб сприяти залученню регіону до здійснення програм розміщення й територіальної організації продуктивних сил.

Україна повинна стати конкурентоспроможною - це одне з головних стратегічних завдань країни. Цим пояснюється те, що питання регіонального комплексного розвитку й конкурентоспроможності регіонів стали сьогодні одними з найважливіших для України.

Конкурентоспроможність регіону формується для посилення її динамічної складової за рахунок розвитку й освоєння стратегічного потенціалу й формування адекватного цьому потенціалу господарського порядку на території з урахуванням реалізації можливостей розвитку інституціонального забезпечення регіональних процесів. В економічній науці проблема конкурентоспроможності регіону зізнається далеко не всіма вченими. Багато з них вважають, що конкурентоспроможність може співвідноситися тільки з такими суб'єктами господарювання, як фірма, галузь, національна економіка. Однак це дуже вузький підхід, характерний для вітчизняної економіки колишніх років, у якій майже не було місця дослідженню регіонального господарювання. Причиною цього в науці була командна система економічного управління, прийнята в СРСР, за якою регіони мали досить мало самостійності й не могли формувати власну систему господарювання, відмінну від систем господарювання інших регіонів. Після 90-х років та до теперішнього часу економічна самостійність регіонів, їх положення в загальній структурі економіки національного господарства не тільки дозволяють вивчати їх конкурентоспроможність, але й обумовлюють нагальну потребу такого дослідження. Адже регіон як територіальна соціально-економічна система, як країна, долучається до світових конкурентних процесів.

Ще одним аргументом є те, що регіон як економічний суб'єкт є споконвічно більш мобільним і гнучким у порівнянні із цілою країною, і це вже найважливіша конкурентна перевага в умовах непередбаченого глобального конкурентного середовища. Так пояснюється поглиблення вчених у дослідження регіональних конкурентних переваг з метою пошуку нових джерел конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема конкурентоспроможності більшою мірою вивчена на мікрорівні. Останнім часом з'являється усе більше публікацій, що зачіпають конкурентоспроможність на макрорівні — між різними державами. Найменш вивченою є проблема конкурентоспроможності на регіональному рівні. Теоретичні й методологічні аспекти проблеми досліджені в роботах: Г. Беякової [1], І. Данилова [2], А. Єрмишевої [4], М. Комарової [5], Ю. Перського [7], А. Татаркіна [8], Л. Чайникової [9] й ін., Підвищений інтерес до даної проблематики пов'язаний з тим, що в Україні до початку 90-х



років регіон, по суті, не виступав у якості суб'єкта економічних відносин, носія інтересів, відмінних від інтересів інших територій. На даний момент необхідно визнати, що регіон став самостійним економічним агентом у конкурентних процесах на різних рівнях. Однак досі не існує загально визнаної методології й інструментарію оцінки конкурентоспроможності регіонів, яка послужила б інформаційною основою для вироблення обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на комплексний розвиток регіонів України.

**Мета статті.** Проведення оцінки регіонів України й їх групуванні за рівнем конкурентоспроможності.

**Основні результати дослідження.** Обґрунтування важливості дослідження конкурентоспроможності регіону пояснюється тим, що на сьогодні теоретико-методологічна база щодо цього явища продовжує свій розвиток. Існує велика кількість методів щодо оцінки конкурентоспроможності регіону. У якості підґрунтя більша їх частина використовує оцінку інвестиційної привабливості регіону, рівень життя населення, та ефективність використання ресурсів. Такий підхід широко розповсюджений й за кордоном.

На основі аналізу авторських підходів до характеристики та оцінки конкурентоспроможності регіону, а також підходів, що набули поширення у різних країнах при формуванні міжнародних аналітичних рейтингів нами було запропоновано наступні групи чинників конкурентоспроможності регіонів. Таким чином, було запропоновано такі групи чинників: економічні, соціальні та інституційно-організаційні. Кожна з них налічує відповідні показники (як кількісні та і якісні).

З метою обмеження кількості показників для оцінки конкурентоспроможності регіону у рамках проведеного дослідження було в кожній області України опитано (анкетне опитування) експертів з органів регіонального управління та бізнес-середовища, котрі безпосередньо знайомі з соціально-економічними процесами в своєму регіоні. Таким чином вибірка склала 54 експерти. Проведене дослідження дозволило визначитися з показниками, що увійшли до оцінки конкурентоспроможності регіонів (рис. 1).

Опитування показало, що більшість експертів на перше місце поставили наступні показники (більше 50 % респондентів): рівень використання стратегічного потенціалу регіону, рівень валового регіонального продукту, рівень інвестиційної привабливості, макроекономічна стабільність, рівень якості життя населення, рівень антропогенного навантаження населення, умови для розвитку регіональних підприємств, інституційне середовище, рівень розвитку інфраструктури, рівень прозорості й передбачуваності дій влади.

Отже, оцінимо конкурентоспроможність регіонів України за допомогою 10 відібраних експертами показників. Для нашого оцінювання приймемо, що кожний з них має ваговий коефіцієнт 0,1. Експертам було запропоновано провести оцінку цих показників за шкалою, де 1,0 балів – максимальне значення показника й 0,0 – мінімальне значення.



**Рис. 1. Оцінка показників, що обумовлюють конкурентоспроможність регіону, %**

Таким чином, максимально можлива оцінка за кожним з показників, з урахуванням вагового коефіцієнту, складає 0,1 бали.



**Рис. 2. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України**

У відповідності до обраної методики, інтегральна бальна оцінка конкурентоспроможності для кожного регіону буде знаходитися у діапазоні [0; 1]. Отримані у результаті експертного опитування дані дозволили визначити інтегральну оцінку конкурентоспроможності регіонів України (рис. 2.). У відповідності до неї найвищий рейтинг отримали Дніпропетровська й Донецька області (0,87), м. Київ (0,8), Львівська та Харківська області (0,85). Самий низький рейтинг мають такі області як Тернопільська (0,31), Чернівецька (0,33), Сумська й Хмельницька (0,35), Житомирська й Рівненська (0,45).

За допомогою методики [3, 6] розрахуємо різниці між відповідними показниками значення розбіжностей в оцінках кожної пари областей, визначимо суми модулів цих розбіжностей (табл. 1). Ці суми й будуть дорівнювати квадратам евклідових відстаней між парами областей. Отже, ми отримуємо евклідову відстань, котра дозволить нам визначитися з ступінню близькості конкурентних позицій регіонів України.

**Таблиця 1. Групи регіонів України, що мають близькі конкурентні позиції**

Номер кластеру	Області, що складають кластер	Характеристика кластеру за інтегральною оцінкою конкурентоспроможності
Кластер 1	Житомирська, Рівненська	0,45 Кластер, що наближається до низької конкурентоспроможності
Кластер 2	Миколаївська, Полтавська, Черкаська, Чернігівська, Івано-Франківська	0,6 Кластери, що переслідують лідерів
Кластер 3	Закарпатська, Кіровоградська, Херсонська, Волинська,	0,5 Кластери, що мають низьку конкурентоспроможність
Кластер 4	АРК, Вінницька, Київська, Луганська, Одеська	0,7 Кластери, що наближаються до лідерів
Кластер 5	Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька, м. Севастопіль	0,35 Кластер з самими низьким показником конкурентоспроможності
Кластер 8	Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Львівська, Харківська, м. Київ	0,8 Кластер лідерів (самий вищий показник оцінки конкурентоспроможності)

Таким чином, можемо охарактеризувати ступінь близькості конкурентних позицій областей України на основі отриманого показника евклідової відстані. На її основі можливо визначити групи областей, що займають близькі конкурентні позиції.

**Висновок.** У відповідності до отриманих даних можна дійти висновку, що області, котрі увійшли до кластеру 8 - лідерів, за матрицею групування регіонів щодо динаміки структурних зрушень та рівня розвитку економіки, відносяться до провідних та розвинутих. Та навпаки, області, котрі увійшли до кластеру 5 з самою низькою конкурентоспроможністю відносяться до регіонів, що потребують уваги та «особливої» уваги.

Очевидний зв'язок між параметрами комплексного розвитку та конкурентоспроможністю регіону. Крім того, слід звернути увагу, що комплексний розвиток ґрунтується на використанні стратегічного потенціалу регіону (як підтвердили експерти), а він у свою чергу є одним з головних показників в оцінці конкурентоспроможності регіону.

Управління комплексним розвитком регіону для досягнення його конкурентоспроможності повинне бути зорієнтовано на підвищення використання стратегічного потенціалу регіону. Цього можливо досягнути завдяки всебічній та своєчасній оцінці стратегічного потенціалу регіону, а також обґрунтуванні відповідних управлінських рішень, котрі спрямовані на комплексний розвиток регіону.

1. *Белякова Г.Я. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития / Г.Я. Белякова. – Красноярск: СибГТУ, 2001.*
2. *Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П.Данилов. - М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007.*
3. *Зінченко В.А. Управління конкурентною боротьбою підприємств на зовнішніх ринках: Монографія / В.А. Зінченко. - Х. : ФОП Александрова К.М.; ВД «ІНЖЕК», 2012.*
4. *Ермишева А.В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс]: Корпоративный менеджмент. - 2001. - Режим доступа: <http://www.cfm.ru/menedgment/strategy>.*
5. *Комарова М. А. О критериях конкурентоспособности региона / М. А. Комарова // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов: сб. науч. тр. – Саратов: ПАГС им. П. А. Столытина, 2007.*
6. *Многомерный статистический анализ в экономике / Под ред. Б.Н. Тамашевича. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999.*
7. *Перский Ю.К. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Ю.К. Перский, Н.Я. Калужнова. - М.: ТЕИС, 2003.*
8. *Татаркин А.И. Социальная ориентация предприятий и территорий как условие формирования конкурентных преимуществ Уральского федерального округа / А.И. Татаркин // Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире: тез. Междунар. научно-практ. конф. — Екатеринбург: Ур. ГЭУ, 2002.*
9. *Чайникова Л. Н. Разработка методики оценки конкурентоспособности региона / Л.Н. Чайникова // Вопросы современной науки и практики. - 2008. - №4 (14). – Т.1.*

*Стаття надійшла до редколегії 03.08.2016 р.*

УДК 658.14/17 : 656.61

Устинов Р. Г.,

аспірант, кафедра екологічного менеджменту,  
Донецький державний університет управління, м. Маріуполь

### ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАМЕТРІВ СТІЙКОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ

*У статті підкреслюється, що морське судноплавство відіграє значну роль у здійсненні міжнародних зв'язків, а також у розвитку світового господарства. Наголошується, що розвиток судноплавного ринку, загострення конкурентної боротьби вимагають пошуку сучасних методів управління судноплавними підприємствами, котрі найбільш вдало змогли себе зарекомендувати на світовому ринку. Проведено аналіз результатів фінансової діяльності провідних судноплавних компаній та зроблено висновок, що більшість з них диференціювали свою діяльність і прийняли вірне управлінське рішення. Концентрація в одному сегменті ринку малоефективна, бо збільшує ризики втратити свій капітал.*

*Ключові слова:* судноплавні компанії, сегмент ринку, диференціація діяльності, конкурентна боротьба, управлінські рішення, управління підприємствами, фінансова діяльність, морське судноплавство, методи управління, розвиток судноплавства.

### ИССЛЕДОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ

Устинов Р. Г.

*В статье подчеркивается, что морское судоходство играет значительную роль в осуществлении международных связей, а также в развитии мирового хозяйства. Отмечается, что развитие судоходного рынка, обострение конкурентной борьбы требуют поиска современных методов управления судоходными предприятиями, которые наиболее удачно смогли себя зарекомендовать на мировом рынке. Проведен анализ результатов финансовой деятельности ведущих судоходных компаний и сделан вывод, что большинство из них дифференцировали свою деятельность и приняли верное управленческое решение. Концентрация в одном сегменте рынка малоефективна, потому что увеличивает риски потерять свой капитал.*

*Ключевые слова:* судоходные компании, сегмент рынка, дифференциация деятельности, конкурентная борьба, управленческие решения, управление предприятиями, финансовая деятельность, морское судоходство, методы управления, развитие судоходства.

**RESEARCH OF PARAMETERS OF STEADY FUNCTIONING OF THE  
NAVIGABLE COMPANIES**

Ustynov R.

*The article underlines that maritime shipping industry plays a significant role in the international relationship as well as in the development of the world trade. It is stressed that the development of the shipping market together with the increasing of the competition demand modern approaches to the management of the shipping companies. The shipping companies which have proved to be the most successful at the world market due to their efficient business activity. The analysis of the financial activity results of the leading shipping companies has been performed. There has been a conclusion based on this analysis that most of them have varied their activity. The correct management decisions have been taken to facilitate further development of the company in the activity of the shipping industry. It has been proven that when business activity is concentrated in one and only market segment, it appears to be of little effect as it increases the risk of losing the capital. The concentration of the navigable companies in a segment of container transportations is underlined. Perspectivity of this segment is marked. The attention to necessity of differentiation of activity of the companies is paid.*

**Keywords:** shipping companies, market segment, differentiation of the activity, competition, management decision, management of the enterprises, financial activity, sea navigation, management methods, navigation development.

**Постановка проблеми.** У світовій економіці транспорт є складовою інфраструктурного забезпечення, тому його розвиток слід розглядати як одну з найважливіших галузей економіки. Морське судноплавство відіграє значну роль у здійсненні міжнародних зв'язків, а також у розвитку світового господарства. Завдяки морському судноплавству світова спільнота має можливість користуватися результатами міжнародного розподілу праці і зберігає свою здатність до подальшого розвитку.

Зараз час існує велика кількість судноплавних підприємств, які конкурують між собою і борються за максимальні прибутки в умовах ринкової конкуренції. Тому одне з найважливіших завдань для них, це збільшення та покращення структури виробництва транспортних послуг, котрі найбільш повно відповідали б вимогам судноплавного ринку та економії паливно-енергетичних ресурсів.

У зв'язку з цим задача визначення параметрів стійкого функціонування судноплавних компаній є однією з найважливіших проблем, що вирішуються судноплавними компаніями для забезпечення свого конкурентоспроможного розвитку на світовому ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На сучасному транспортному ринку існує велика кількість підприємств, котрі ведуть жорстку боротьбу за свій сегмент. Збереження свого ринкового сегменту обумовлює необхідність більш уважного ставлення, оцінки та аналізу результатів своєї роботи. Тому теоретичними й практичними дослідженнями з

питань управління параметрами розвитку та ефективного функціонування саме судноплавних компаній займалося багато вчених: Винников В. [1], Войниченко В. [2], Жихарева В. [3], Котлубай М. [4], Клочков Ю. [5] Луговец А. [6], Раховецкии А. [7], Холоденко А. [8], Щербина В. [9] та інші.

Але розвиток судноплавного ринку, загострення конкурентної боротьби вимагають пошуку сучасних методів управління судноплавними підприємствами, котрі найбільш вдало змогли себе зарекомендувати на світовому ринку.

**Мета статті.** Дослідження параметрів стійкого функціонування судноплавних підприємств.

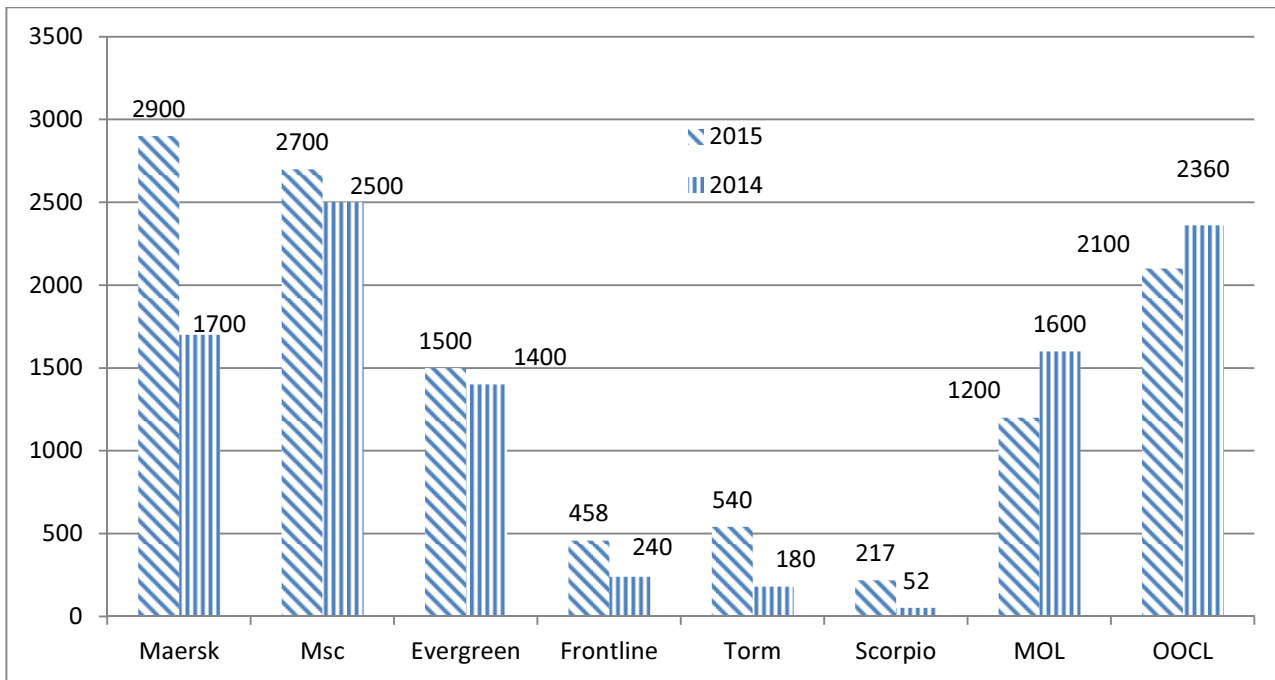
**Основні результати дослідження.** Для досягнення та дотримання стійкого функціонування підприємству потрібно розуміти та вміло оцінювати структуру свого ринку та сегменту в якому воно працює. Структура ринку - це основні риси ринку, до числа яких відносяться: кількість підприємств у галузі; легкість входу і виходу з фірм в галузь; доступність ринкової інформації.

В умовах ринкової економіки стійке функціонування має той, хто вміло вивчає вимоги ринку, пропонує послуги, потрібні людям, розробляє чіткі бізнес-плани та здійснює ефективно управління. Тому важливо мати змогу постійно проводити моніторинг тенденцій розвитку відповідного сегменту ринку та вдало застосовувати передові методи управління. На формування структури та обсягів судноплавного ринку впливають процеси, що відбуваються в міжнародній торгівлі, світовій економіці і на транспорті. Міжнародний характер торгового мореплавання і кардинальні зміни у світовій економіці (внаслідок процесів глобалізації виробництва і розподілу) привели до об'єднання локальних судноплавних ринків, котрі раніше існували ізольовано один від одного у світовий ринок, що охоплює в даний час усі океанські та, пов'язані з ними, морські басейни світу.

Судноплавний ринок перший за кількістю перевезень як пасажирів, так і вантажів. Через це існує великий попит на його продукцію, тобто на транспортні послуги. Через це, на судноплавному ринку існує безліч компаній які мають у своїй власності судна, та задовольняють цей попит. Серед них є й великі транснаціональні компанії, які мають у своїй власності десятки великих суден, але є й невеликі, які оперують декількома невеликими судами.

Серед цієї великої кількості учасників судноплавного ринку, аналітична компанія «TheRichest», виділяє вісімку найбільших та капіталоємних [10]. До їх складу входять наступні судноплавні компанії: Maersk Line, Mediterranean Shipping Company, - Evergreen Line, Frontline Ltd, Torm, Scorpio, Nipag, MOL (Mitsui O.S.K. Lines, Ltd.).

Згідно з даних фінансової звітності, усі компанії у 2015 р. мали прибутки від своєї діяльності. У порівнянні з 2014, майже всі вони мали збільшення прибутку, за виключенням компаній MOL та OOCL. Співвідношення 2014 та 2015 років наведені на рис. 1.



**Рис.1. Співвідношення прибутку 2014 та 2015 років, млрд. дол.**

*Джерело: [10]*

Отже, компанія Maersk за 2015 рік показала найкращі фінансові результати, збільшивши свій прибуток на 1.3 млрд. дол. На другому місті знаходиться MSC, яка зуміла збільшити свій дохід на 200 млн. доларів. Третє місце, за прибутком, займає азіатський концерн OOCL, який у порівнянні з 2014 роком втратив у прибутку 260 млн. доларів.

Четверте місце на 2015 рік здобула азіатська компанія Evergreen, яка у порівнянні з 2014 роком збільшила свій прибуток на 100 млн. доларів. П'яте місце у японського гіганта MOL, який хоча й втратив 400 млн. доларів у порівнянні з 2014, але за своєю капіталоемністю зайняла п'яте місце.

Останні три місця займають Torm, Frontline та Scorpio відповідно. Усі вони у 2015 показали приріст свого прибутку. Так компанія Torm збільшила свою капіталоемність на 360 млн. доларів, норвезький гігант Frontline на 218 млн. доларів, та італійський Scorpio на 165 млн. доларів [10].

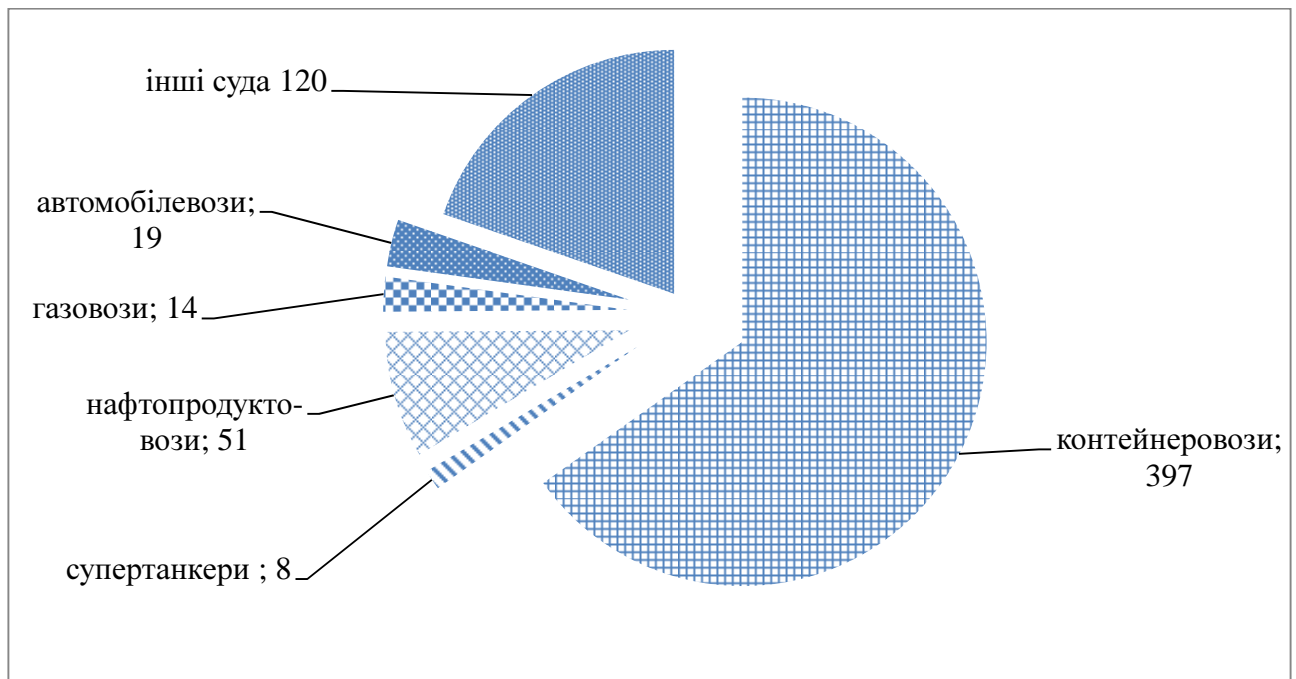
Фінансові невдачі Mol та OOCL є виключенням з тенденції, щодо зростання доходів судноплавних гігантів. Це може бути обумовлено різними причинами. Як невдалими рішеннями щодо розширення або не розширення флоту, так і помилками у обиранні напрямків транспортування, як наприклад те, що японська компанія зосереджена на напрямку Азія-Європа, та приділяла дуже мало уваги іншим. Також є несподіваним втрата прибутку OOCL. У світі прогнозів компанії вона мала збільшити свій прибуток, хоча б через



оновлення флоту 2 контейнеровозами, які б поповнили вантажоємність компанії на 13,208 TEU, або 6.8 % [10].

Досліджуючи ці компанії можливо дійти висновку, що майже усі вони не є вузькоспеціалізованими. Багато з них мають крім судноплавної діяльності, ще інтереси й у інших сферах, таких як морська логістика, видобування природних копалин, портові інвестиції та інше.

Отже, розглянемо три передові компанії, що вдало використовують менеджмент. Maersk Line (дат. Mærsk Gruppen) — датська компанія, що оперує в різних секторах економіки, в першу чергу відома своїм транспортним бізнесом. Компанія має офіси в 130 країнах світу [10]. Флот компанії у 2015 році включав: 397 суден-контейнеровозів, 8 супертанкерів водотоннажністю 300 тис. т, 51 нафтопродукт возів, 14 газозовів, 19 автомобілевозів (рис. 2).



**Рис. 2. Флот компанії Maersk line, кількість суден**

*Джерело: [10]*

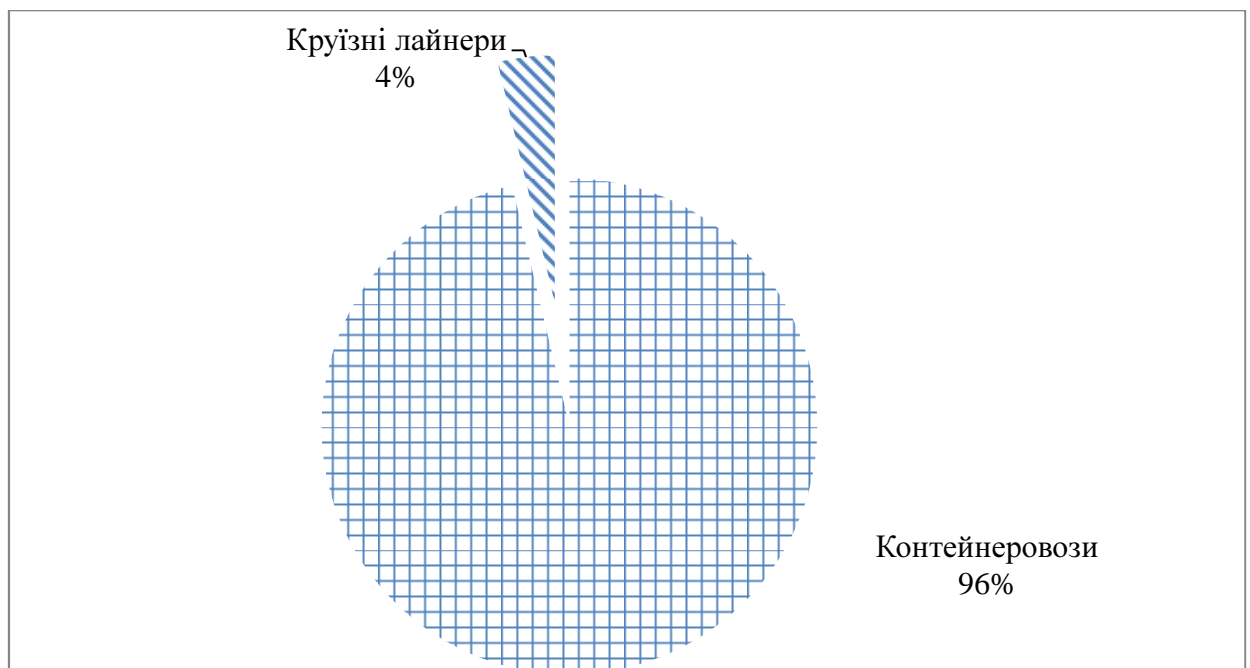
Також компанії належать 40 контейнерних терміналів по всьому світу, в більшості у спільному володінні з портовими адміністраціями; також вона володіє рядом найбільших у світі суден-контейнеровозів. Крім цього, група займається видобутком нафти і природного газу, суднобудуванням, їй належить мережа супермаркетів, поштова компанія та ін. Володіла авіакомпанією Maersk Air.

Результати Maersk Line дуже показові, бо стан ринку в цілому, був дуже неоднозначним, увесь рік відбувалися значні коливання фрахтових ставок в усіх сегментах.

Також компанія Maersk, в кінці 2015 року, оголосила про намір знову почати замовляти суда, з 2014 була перерва на замовлення таких суден з боку компанії. Останніми були прийняті нею в експлуатацію в 2014 році мегаконтейнеровози класу Triple-E рекордної місткістю — 18 270 TEU. Раніше вартість подібного судна досягала \$185 млн, станом на 2016 р. вона становить приблизно \$160 млн. У 2016 р. компанія Maersk підписала контракт на будівництво другого покоління контейнеровозів Triple-E на корейській верфі Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering (DSME). Всього в серії 11 контейнеровозів місткістю 19 630 TEU, а також ще шість одиниць у вигляді опціону [10].

Наступна за розмірам судноплавна компанія - Mediterranean Shipping Company. В кінці 2014 року MSC володіла флотом, що складається з 471 судна загальною контейнеромісткістю 2,4 млн TEU, що вдвічі перевищує місткість флоту компанії вісім років тому. Крім того, ще 31 контейнеровоз замовлений на судноверфях світу, включаючи найбільше судно цього типу в світі, зійшов зі стапелів вже в нинішньому, 2015 році. З контейнеромісткістю 19 274 TEU MSC Oskar сьогодні не знає собі рівних. Зараз MSC — друга за капіталоемкістю судноплавна компанія світу, і у компанії є всі шанси перевершити конкурента, принаймні за сумарної потужності флоту. У штаті компанії працює більш ніж 24 000 співробітників, у своїй власності має 480 офісів в 150 країнах світу. Суда плавають більш ніж на 200 торгових шляхах, заходячи до 315 портів.

До складу компанії входять контейнеровози та круїзні лайнери. У інших сегментах судноплавного ринку компанія немає флоту (рис. 3).



**Рис.3 Структура флоту MSC**

Джерело: [10]

До складу контейнерного флоту входить 362 судна, суммарною вантажоемністю 2,435,000 TEU та 11 круїзних лайнерів. У майбутньому планується поповнення флоту на 38 контейнеровозів та 11 круїзних лайнерів [10]. Крім того, компанія MSC займається ще й термінально-портовою діяльністю.

Ще один лідер судноплавного ринку – це компанія OOCL, котра заснована у 1947 році як Orient Overseas Line, а в 1969 році була перейменована в Orient Overseas Container Line (OOCL), ставши першою азіатською судноплавною компанією, яка зайнялася контейнерними перевезеннями через Тихий океан. Компанія спеціалізується суцільно на перевезенні контейнерів, та має у своїй власності декілька терміналів. Orient Overseas Container Line (OOCL) — один з найбільших в світі операторів контейнерних перевезень та логістичних послуг. OOCL має флот з більш ніж 200 суден, понад 180 офісів у 55 країнах світу та частки у контейнерних терміналах портів Лонг-Біч і Гаосюн. Станом на березень 2011 року в OOCL працювало 8 тис. осіб, ринкова вартість корпорації становила понад 5,8 млрд. доларів, а продажі — понад 6 млрд. доларів. Всі судна OOCL відповідають і навіть перевищують міжнародні екологічні стандарти, дотримуючись норм власної екологічної безпеки OOCL, якості та системи управління (SQE), тим самим, виявляючи турботу про захист навколишнього середовища.

**Висновок.** Отже, ринок морських перевезень має багато особливостей. Продукція судноплавної компанії – це специфічна продукція, яка не має речової форми, це результат, який пов'язаний з використанням суден для перевезення пасажирів, вантажів і так далі. Крім того, ринок морських перевезень у великій мірі залежить від того, наскільки ефективно відбувається розвиток економіки держав, що здійснюють перевезення.

Досліджуючи найбільші компанії судноплавного ринку можливо зробити висновок, що більшість з них зосереджені у сегменті контейнерних перевезень, котрий за майже усіма аналітичними прогнозами вважався найбільш перспективним. Але більша частина успішних компаній диференціювали свою діяльність і зробили вірне управлінське рішення. Концентрація в одному сегменті ринку мало ефективна, бо збільшує ризики втратити свій капітал. Практика провідних судноплавних компаній показала, для забезпечення стійких параметрів функціонування на ринку судноплавні компанії повинні диференціювати види своєї діяльності. Такий підхід дозволить зберегти свої позиції на ринку й за різними прогнозами отримувати прибутки.

1. Винников В.В. *Проблемы комплексного развития морского транспорта Украины* / В.В. Винников. - Одесса: ОНМА, 2005.

2. Войниченко В. *Как возродить украинский морской флот* / В.Войниченко // *Порты Украины*. - 2000. - №4.

3. Жихарева В.В. *Теория и практика инвестиционной деятельности судоходных компаний* / В.В. Жихарева. - Одесса, 2010.

4. Котлубай М. И. Становление морского транспорта в рыночной среде: монография / М. И. Котлубай. - Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2005.
5. Клочков Ю. Л. Прогнозна модель попиту на послуги морського круїзного транспорту/ Ю.Л. Клочков // Залізничний транспорт України. - 2003. – № 2.
6. Луговец А. А. Экономические механизмы и инструменты эффективного функционирования и развития морского транспортного флота: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. А. Луговец. – Хабаровск, 2009.
7. Раховецкии А. Н. Оперативная фрахтовая деятельность на морском транспорте / А.Н. Раховецкии. - М.: Транспорт, 1986.
8. Холоденко А. М. Оптимизация прибыли контейнерных перевозчиков-участников глобальных стратегических альянсов / А. М. Холоденко, В.В. Щербина // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: зб. наук. праць. - Одесса, 2006. - Вип. 11.
9. Щербина В.В. Анализ мирового рынка контейнерного тоннажа / В.В. Щербина // Судоходство. - 2006. – № 10 (124).
10. Лінійні та трампові морські перевезення [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.treffe.ru/materials/linejnye-i-tramповые-morskije-perevozki.html>

Стаття надійшла до редколегії 06.08.2016 р.

УДК: 330.131.7

Федулова І. В.,

*д.е.н., професор, кафедра менеджменту та адміністрування,  
Національний університет харчових технологій, м. Київ*

### ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЯК СКЛАДОВА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

*У відповідності із міжнародним стандартом ISO GUIDE 73:2009 «RISK MANAGEMENT – VOCABULARY» ідентифікація ризиків розглядається як процес виявлення, дослідження та описування (дескриптування) ризиків. В цьому контексті важливим є розроблення теоретико-методичних положень ідентифікації ризиків у відповідності із цілями, які ставить перед собою підприємство при впровадженні системи ризик-менеджменту. В статті пропонуються інструменти і прийоми аналізу для виявлення джерел ризиків, досліджування ризикових подій, їх причин і можливих наслідків. Також пропонується базовий алгоритм ідентифікації ризиків, який можна використовувати як складову процесу формування системи ризик-менеджменту на підприємстві.*

*Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, процес ризик-менеджменту, класифікація ризиків, ідентифікація ризиків, аналіз ризиків, контекст ризику, джерело ризику.*

### ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКОВ КАК ЧАСТЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Федулова И. В.

*В соответствии с международным стандартом ISO GUIDE 73: 2009 «RISK MANAGEMENT - VOCABULARY» идентификация рисков рассматривается как процесс выявления, исследования и описания (дескрипции) рисков. В этом контексте важным является разработка теоретико-методических положений идентификации рисков в соответствии с целями, которые ставит перед собой предприятие при внедрении системы риск-менеджмента. В статье предлагаются инструменты и приемы анализа для выявления источников рисков, рисков событий, их причин и возможных последствий. Также предлагается базовый алгоритм идентификации рисков, который можно использовать как составляющую процесса формирования системы риск-менеджмента на предприятии.*

*Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, процесс риск-менеджмента, классификация рисков, идентификация рисков, анализ рисков, контекст риска, источник риска.*

## RISKS IDENTIFICATION AS A PART OF RISK MANAGEMENT

Fedulova I.

*In accordance with the international standard ISOGUIDE 73: 2009 «RISKMANAGEMENT - VOCABULARY» risks identification is seen as the process of finding, recognizing and describing risks. According to the nature of the terms, related to risk identification, risk can be described as a structured sheet risk, which usually has four sections: the source, events, causes and consequences. In this context it is important to develop theoretical and methodological approaches of risks identification in accordance with the objectives that the company sets itself in the process of implementation of risk management system. The article offers analysis tools and techniques for detecting sources of risks, investigating of risk events, their causes and possible consequences. The basic components of risk identification and determine their nature. The context of risk are the factors that are considered both internal and external parameters to be taken into account when dealing with risks and determining the scope and criteria for risk policy of risk management. The main types of strategic risks. The basic methods of identifying the risks that the most common and used. Also it is offered a basic algorithm for risks identification that can be used as part of the formation process of risk management in the enterprise. The basis for risk identification method descriptor in favor of classification. Methods such risk identification based on the definition of parameters and characteristics of the risk situation. Defining risk situation is proposed to using questions that are the descriptors, ie keywords and phrases that are selected as a result of the normalization procedure and allow you to define the relationship between risk identification parameters that allow the search form information identifying risks.*

**Keywords:** risk, risk management, risk management process, risk classification, risk identification, risk analysis, risk context, sources of risk .

**Постановка проблеми.** Ризик-менеджмент розглядається як центральна частина стратегічного управління організацією, завданням якої є ідентифікація ризиків і управління ними. При цьому ризик-менеджмент як єдина система управління ризиками повинна включати в себе програму контролю над виконанням поставлених завдань, оцінку ефективності проведених заходів, а також систему заохочення на всіх рівнях організації.

Формування системи ризик-менеджменту на підприємстві починається із визначення цілей управління ризиками на підприємстві і ідентифікації ризиків, які мають підпорядковуватись вище зазначеним цілям.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні в світі розроблені і використовуються міжнародні стандарти управління ризиками, які діють як на рівні окремих країн так і їх об'єднань. Підходи з організації ризик-менеджменту, які використовуються в світових стандартах, носять загальний характер, мають різний ступінь деталізації окремих

положень. Сучасні підприємства, формуючи власні стандарти управління ризиками в межах побудови корпоративної системи управління ризиком, можуть і повинні використовувати положення світових стандартів.

Найбільш відомі міжнародні стандарти ризик-менеджменту:

1. ISO 31000:2009 «Ризик-менеджмент. Принципи та настанови» (Risk management - Principles and guidelines);  
ISO 73:2009 «Ризик-менеджмент. Словник» (Risk management - Vocabulary);  
ISO/IEC 31010:2009 «Ризик-менеджмент. Методи оцінки ризику» (Risk management - Risk assessment techniques);  
ISO/AWI 31004 «Ризик-менеджмент - Інструкції щодо реалізації ISO 31000» (Risk management - Guidance for the implementation of ISO 31000);
2. COSO «Концептуальні основи управління ризиками організацій» (COSO Enterprise Risk Management або COSO ERM);
3. Стандарт FERMA;
4. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework, 2004. Базель II: Міжнародні стандарти виміру капіталу – допрацьована угода. Базель III: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Базель III: Міжнародні стандарти виміру капіталу;
5. BS 31100:2008 (британські стандарти) «Ризик-менеджмент. Практичний кодекс» (Risk management - Code of practice);  
BS 31100:2011 «Ризик-менеджмент. Практичний кодекс та інструкції щодо реалізації BS ISO 31000» (Risk management – Code of practice and guidance for the implementation of BS ISO 31000);
6. CSAQ 850:1997 (канадський стандарт) «Керівні вказівки з ризик-менеджменту при прийнятті рішень»;
7. AS/NZS 4360:2004 (стандарт управління ризиками Австралії і Нової Зеландії) «Ризик-менеджмент» (Risk management);
8. NB 436:2004 (австралійське керівництво) «Керівні вказівки з ризик-менеджменту. застосування стандарту AS/NZS 4360:2004»;
9. Серія ONR 49000:2004 (австрійські стандарти) «Ризик-менеджмент для організацій та систем. Терміни та принципи»;  
ONR 49001:2004 «Ризик-менеджмент для організацій і систем. Елементи систем ризик-менеджменту»;  
ONR 49002-1:2004 «Ризик-менеджмент для організацій і систем. Частина 1: Вказівки для ризик- менеджменту»;  
ONR 49002-2:2004 «Ризик-менеджмент для організацій і систем. Частина 2: Вказівки щодо інтеграції ризик-менеджменту в систему загального менеджменту»;

ONR 49003:2004 «Ризик-менеджмент для організацій і систем. Кваліфікація ризик-менеджера»;

ONORM S 2300 «Ризик, безпека і кризовий менеджмент. Поняття»;

ONORM S 2310 «Ризик, безпека і криза-менеджмент. Критерії вибору та верифікації осіб, призначених для кризового менеджменту»;

10. JISQ 2001:2001 (японський стандарт) «Керівні вказівки для розробки та виконання системи ризик-менеджменту».

Кожен з цих стандартів розглядає по своєму процес ризик-менеджменту і визначає орієнтири для побудови системи управління ризиками на підприємстві. Але всі зазначені стандарти носять рамковий характер і не дають конкретного механізму формування системи-ризик менеджменту на підприємстві. Крім того важливим є розроблення методичних положень щодо проведення окремих складових при формуванні даного процесу. Зокрема важливим є питання ідентифікації ризиків, так як саме цей етап створює інформаційне поле подій і наслідків для оцінки ризиків і розроблення програми управлінських впливів на них.

**Метою статті** є розгляд теоретико-методичних положень щодо ідентифікації ризиків при впровадженні системи ризик-менеджменту на підприємстві. Метою ідентифікації ризиків є складання повного переліку ризиків, які можуть вплинути на досягнення цілей організації в рамках інтегрованої системи менеджменту. Цей перелік повинен бути максимально повним, так як неідентифіковані ризики можуть становити суттєву небезпеку для досягнення поставлених цілей, викликати втрату контролю над процесами і привести до втрати перспективних можливостей.

**Основні результати дослідження.** Процес ризик-менеджменту - це систематичне застосування управлінських механізмів (політик, рішень, процедур та ін.) і передового досвіду в з'ясуванні контексту, ідентифікації, аналізуванні, атестуванні, обробленні, моніторингу та ревізуванні ризиків, а також при проведенні консультацій та здійсненні інформаційної взаємодії. Він використовує комплекс інструментів і механізмів на різних стадіях діяльності організації. Для ефективної роботи процес управління ризиками вимагає:

- підтримки з боку керівника і управлінського персоналу організації;
- розподілу обов'язків в організації;
- виділення необхідних ресурсів на навчання всіх зацікавлених сторін і ознайомлення їх

з програмою управління ризиками, прийнятої в компанії.

В табл. 1 подано характеристики процесу управління ризиками, які визначено в основних міжнародних стандартах управління ризиками.

Відповідно до міжнародних стандартів з ризик-менеджменту етап ідентифікації ризиків є майже у всіх стандартах. Його значення і важливість для побудови якісної системи управління ризиками в організації є безперечним і становить основу побудови цієї системи в управлінні підприємством загалом.



В Україні В. Мохор, О. Богданов, О. Крук, В. Цуркан здійснили спробу інтерпретації термінів і тлумачень настанови ISO GUIDE 73:2009 у відповідності до мовних традицій науково-технічної української мови і згідно з вимогами ДСТУ 3966-2000 «Термінологія. Засади і правила розроблення стандартів на терміни та визначення понять» [1]. У відповідності із цією настановою ідентифікація ризиків розглядається як процес виявлення, дослідження та описування (дескриптування) ризиків. Ідентифікація ризиків передбачає виявлення джерел ризиків, досліджування подій, їх причин і можливих наслідків [1].

**Таблиця 1. Характеристика процесу управління ризиками в найпоширеніших міжнародних стандартах ризик-менеджменту**

Ознака	ISO 31000:2009	COSO ERM	AS/NZS 4360:2004	FERMA	BS 31100:2008
Розробник/ видавець	Міжнародна організація зі стандартизації (International Organization for Standardization)	Комітет організацій-спонсорів Комісії Тредвея (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway)	Об'єднаний технічний комітет OB-007 «Ризик-менеджмент» (Joint Technical Committee OB-007, Risk Management)	Федерація європейських асоціацій ризик-менеджменту (The Federation of European Risk Management)	Британський інститут стандартів (British Standards Institution)
Кількість етапів (складових) в процесі управління ризиками	5	8	8	7	6
Зміст процесу управління ризиками	1. встановлення оточення; 2. оцінка ризику (ідентифікація ризику; аналіз ризику; оцінка ризику); 3. вплив на ризик; 4. комунікація та консультування; 5. моніторинг	1. визначення об'єкта управління; 2. ідентифікація ризиків; 3. аналіз ризиків; 4. кількісна оцінка; 5. оцінювання; 6. визначення загроз і можливостей; 7. прийняття рішень, обробка ризику і оцінка кореляції видів ризику і ступеню впливу на портфель; 8. моніторинг	1. визначення об'єкта управління; 2. ідентифікація ризиків; 3. аналіз ризиків; 4. кількісна оцінка і постійне оцінювання ризиків; 5. визначення загроз і можливостей; 6. комунікація ризику; 7. прийняття рішень і обробка ризику; 8. моніторинг	1. визначення об'єкта стратегії управління; 2. оцінка ризику (аналіз, ідентифікація джерел, опис, кількісна оцінка, оцінювання); 3. визначення загроз і можливостей; 4. прийняття рішень; 5. обробка ризику; 6. оцінка залишкового ризику; 7. моніторинг	1. зміст ризику; 2. виявлення ризику; 3. оцінка ризиків; 4. ризик-відповідь; 5. ризик-звітність; 6. ризик-відгук.
Наявність етапу ідентифікації ризиків	Так	Так	Так	Так	Ні

Ідентифікація ризиків ґрунтується на історичних, статистичних даних, теоретичному аналізі, обґрунтованих експертних судженнях, а також на аналізі потреб і вимог причетних сторін.

Відповідно до сутності термінів, які стосуються ідентифікації ризиків дескрипція ризику – це структурована специфікація ризику, яка зазвичай має чотири розділи: джерела, події, причини та наслідки [1]. Таким чином в сукупності ідентифікація ризиків визначається сутністю і контекстом джерел, подій, причин та наслідків ризиків.

Джерело ризику – це певна сутність із специфічним внутрішнім потенціалом, який самостійно або в комбінації з дечим може породжувати ризик [1]. Джерело ризику може бути матеріальним і нематеріальним.

Ризик зазвичай може бути охарактеризовано посиланням на можливі події та їх наслідки або ж на їх сполучення. Подія – це поява чи зміна певного явища або набору обставин [1]. Подія може мати один або декілька проявів, може мати одну або декілька причин. Подія може проявлятися в тому, що деяке явище не виникає. Іноді подія може згадуватися як «інцидент» або «нешасний випадок». Подія без наслідків може бути інтерпретована як «передумова до інциденту», «інцидент», «загрозлива подія» або «небезпечний стан».

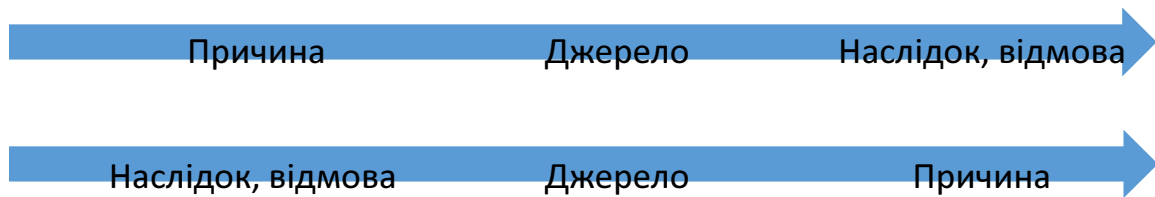
Небезпека розглядається як джерело потенційної шкоди. Небезпека може бути джерелом ризику. Нараженість на небезпеку – це міра, в якій організація та/або причетна сторона підпадає під вплив події [1].

Наслідки – це результати подій, які впливають на досягнення цілей. Подія може призводити до низки наслідків. Наслідки можуть бути визначеними або невизначеними, можуть справляти позитивний чи негативний вплив на досягнення цілей. Наслідки можуть бути виражені кількісно або якісно. Початкові наслідки можуть спричиняти ланцюг вторинних наслідків, тобто призводити до «ефекту доміно» [1].

Для складання переліку ризиків потрібно ґрунтовне знання про ситуацію ризикового бізнесу у вигляді причин подій і наслідків, які в сукупності складають повний опис ризиків визначеного виду діяльності організації. При комплексному підході до менеджменту ризику важливо виявити найбільш повний склад ризиків у діяльності компанії. Одним з методичних засобів вирішення цього завдання може стати класифікація ризиків. Класифікація ризиків дає можливість розділити їх на однорідні кластери, що дозволяє систематизувати ризики. Необхідність класифікації пов'язана з тим, що основною причиною виникнення ризикової ситуації є невизначеність підприємницького середовища, яке розглядається як внутрішнє і зовнішнє.

Причинно-наслідковий зв'язок між основними складовими ідентифікації ризиків представлена на рис. 1 [2]. Можна ідентифікувати ризик шляхом аналізу причин ризикових подій і визначати їх наслідки, а можливо і інший підхід, коли ми отримуємо вже наслідок або

відмову, які спостерігались або можуть статись у майбутньому, і визначати причини цих подій.



**Рис. 1. Напрями ідентифікації ризиків**

На рис. 2 показані основні складові ідентифікації ризиків, а в табл. 2 подано опис цих складових.



**Рис. 2. Основні складові ідентифікації ризиків**

Розробити всеосяжний перелік ризиків можна в рамках систематичного процесу управління ризиками, який необхідно починати з формулювання і визначення контексту ризик-менеджменту.

Ідентифікація ризиків дозволяє встановити основні межі, в рамках яких необхідно управляти ризиками. Вона включає в себе з'ясування контексту ризику, а саме визначання внутрішніх і зовнішніх параметрів, які будуть прийматись до уваги при поводженні з ризиками, а також визначання області дії та критеріїв ризиків для їх відображення в політиці ризик-менеджменту. Необхідно стежити за тим, щоб цілі ризик-менеджменту враховували специфіку зовнішнього і внутрішнього оточення компанії.

Розробка контексту пов'язана з визначенням основних цілей компанії, зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування організації, її ризиків в процесі досягнення цілей,

масштабу процесу ризик-менеджменту із розробкою структури вимог і завдань щодо управління ризиками.

**Таблиця 2. Сутність основних елементів ідентифікації ризиків**

Елементи ідентифікації ризиків	Сутність і характеристика
Подія ризикова	Поява чи зміна певного явища або набору обставин.
Причини ризику	Джерело появи ризикової ситуації.
Фактори ризику	Умови, в яких виявляються причини ризику, що зумовлюють появу ризикових ситуацій.
Ризикова ситуація	Подія, яка обумовлена причинами і факторами ризику, що може привести до негативних або позитивних наслідків.
Вид ризику	Джерело появи ризикової ситуації. Визначає, хто із зацікавлених сторін є «ініціатором» виникнення ризикової ситуації.
Метод виявлення	Спосіб виявлення ризикової ситуації.
Наслідки	Результати ризикової ситуації в разі її реалізації.
Ймовірність	Кількісна міра вірогідності виникнення події, яка визначається числом в діапазоні від 0 до 1, де «0» означає неможливість події, а «1» - її обов'язковість.
Вірогідність	Можливість прояву певної події.
Тяжкість	Міра, в якій організація та/або причетна сторона підпадає під вплив події.
Вразливість	Внутрішня властивість активу, яка відбиває чутливість до впливу, що спричиняється джерелом ризику, внаслідок чого може виникнути подія з наслідками

Важливим також є визначення переліку основних показників для структурування процесу ідентифікації ризиків і визначення їх параметрів. У відповідності із міжнародним стандартом ISO 73:2009 «Ризик-менеджмент. Словник» (Risk management - Vocabulary) під критеріями ризику розуміється певні еталони, порівняння з якими дає можливість здійснити атестування ризику. Критерії ризику зазвичай обумовлені цілями організації, зовнішнім контекстом і внутрішнім контекстом. Критерії ризику можуть бути визначені на підставі вимог законів, стандартів, політик, інших нормативних і регуляторних актів.

Основною метою цієї стадії є здійснення первісної оцінки всіх факторів ризику, які можуть впливати на здатність компанії досягти запланованих цілей. В результаті цього потрібно стисло сформулювати цілі організації компанії, точні критерії успіху, цілі і масштаб ризик-менеджменту і послідовність етапів стадії ідентифікації ризиків. Особливо важливо,

щоб процес мав чіткі межі (область застосування, цілі і завдання, вхідні і вихідні параметри, ресурси та керовані впливи), що дозволить забезпечити функціонування процесу ризик-менеджменту в керованих умовах [3; 4].

Ризик являє собою співвідношення ймовірності виникнення ризикової ситуації та її наслідків, що призводить до відхилення фактичних результатів діяльності від запланованих. За своєю суттю заплановані результати роботи компанії впливають з поставлених цілей - як на стратегічному рівні, так і на рівні функціонування її бізнес-процесів. Тому, щоб забезпечити якісну ідентифікацію всіх значущих ризиків, необхідно знати як цілі діяльності, так і цілі бізнес-процесів.

Визначення контексту можна розбити на два основних етапи [3]:

Перший етап - ідентифікувати цілі, завдання та внутрішні параметри компанії, а також зовнішні характеристики підприємницького середовища.

Другий етап - визначити масштаб процесу ризик-менеджменту, основні питання та проблеми, які він ставить перед організацією і взаємовідношення між стратегією організації і запланованими результатами бізнес-процесів.

При визначенні зовнішніх характеристик підприємницького середовища повинні враховуватися такі основні умови:

- ділове, соціальне, нормативне, культурне, конкурентне, фінансове і політичне оточення організації;
- слабкі і сильні сторони організації;
- перспективи компанії і несприятливі фактори, що перешкоджають її розвитку;
- особливості зовнішніх учасників процесу ризик-менеджменту;
- ключові фактори економічної діяльності організації.

В ході реалізації другого етапу можна використовувати основоположні документи, такі як стратегічний план, бізнес-плани і бюджети, річні звіти, економічні аналізи і іншу документацію, яка містить зареєстровану інформацію про діяльність організації. Також, в ході визначення контексту ризик-менеджменту необхідно провести співвідношення запланованих результатів бізнес-процесів, ідентифікації межі процесу ризик-менеджменту з чинним законодавством.

Встановлення масштабу і меж ризик-менеджменту включає в себе :

- визначення цілей і завдань діяльності організації;
- формування системи альтернативних рішень щодо досягнення цілей;
- виявлення пріоритетності рішень, які необхідно прийняти;
- визначення основних кількісних характеристик: обсяги, час ефективність;
- визначення обсягів ресурсів і можливості їх залучення;
- формування системи організації процесу ризик-менеджменту із виокремленням між відповідальності окремих сторін.

Необхідно також відзначити, що процес ризик-менеджменту не буде всеосяжним і повним, якщо не визначити ключові елементи діяльності, щодо якої здійснюється управління ризиками.

Ключові елементи діяльності являють собою сукупність важливих напрямків (пріоритетів діяльності), які повинні бути послідовно опрацьовані в процесі ідентифікації ризиків.

Фактори ризику визначаються на основі аналізу політичної, економічної і фінансово-кредитної політики, як окремих країн, так і світової спільноти в цілому. Фактори ризиків відіграють першорядну роль в прийнятті рішень в умовах ризику. Фактори розглядають як внутрішні і зовнішні параметри, які будуть прийматись до уваги при поводженні з ризиками, а також визначання області дії та критеріїв ризиків для їх відображення в політиці управління ризиками.

Зовнішні фактори визначаються зовнішнім середовищем і зовнішніми умовами, в яких організація прагне досягнення своїх цілей. До зовнішніх факторів можуть належати: аспекти культурного, соціального, політичного, правового, нормативного, фінансового, технологічного, економічного середовища на міжнародному, національному, регіональному, місцевому або локальному рівні; основні рушійні сили та тенденції, що впливають на цілі організації; стосунки з зовнішніми причетними сторонами, їх уявлення та цінності.

Внутрішні фактори визначаються внутрішнім середовищем і внутрішніми умовами, в яких організація прагне досягнення своєї мети. До внутрішніх факторів належать: система і структура керування в організації, організаційна структура, рольові функції та відповідальності; політика, цілі та стратегії, які є можливими і прийнятними для досягання мети; наявні можливості, які розглядаються з точки зору ресурсів та знань (наприклад, капітал, час, люди, процеси, системи та технології); інформаційні системи, інформаційні потоки та процеси приймання рішень (як формальні, так і неформальні); стосунки з внутрішніми причетними сторонами, їх уявлення та цінності; внутрішня корпоративна культура організації; стандарти, керівні документи та моделі, сприйняті організацією; форма, обсяг та зміст договірних відносин.

Визначення факторів ризиків – це одна з найскладніших частин і в той же час одне з ключових напрямків роботи з ідентифікації ризиків. Проводити факторний аналіз складно, оскільки одні й ті ж фактори роблять в різних умовах неоднаковий вплив на ринок або можуть з вирішальних стати абсолютно незначними.

Найбільш важливу групу зовнішніх факторів складають політичні. Політичні фактори ризику включають:

- війни, конфлікти, вибухонебезпечні ситуації і будь-які висловлювання політичних діячів з приводу загострення ситуації;
- відставку або зміну уряду, вибори (зміна уряду веде до можливості зміни політичного та економічного курсу країни впливає на привабливість капіталовкладень в її економіку;

- загрозу націоналізації;
- зміну політичного ладу тощо.

Повний економічний аналіз зовнішнього оточення проводиться на трьох рівнях:

- В цілому по країні. Це дозволяє з'ясувати, наскільки загальна ситуація сприятлива для інвестування і дає можливість визначити основні чинники, що детермінують зазначену ситуацію.

- Окремі сфери ринку (галузі і підгалузі економіки). Аналіз окремих сфер ринку з метою виявлення тих з них, які в сформованих загальноекономічних умовах найбільш сприяють інвестиційній діяльності. Виявлення найбільш пріоритетних напрямків розміщення коштів в рамках конкретних видів вкладень, які забезпечили б найбільш повне виконання поставлених завдань.

- Конкретні інноваційні програми, проекти, стан окремих організацій і компаній, чії фондові інструменти обертаються на ринку. Це дає можливість вирішити питання про те, які інструменти є привабливими, і від яких слід позбутися.

Вивчення загальної економічної ситуації на першому етапі аналізу ґрунтується на розгляді показників, що характеризують динаміку виробництва, рівень економічної активності, споживання і нагромадження, вплив інфляційних процесів, фінансовий стан держави. Виявлення чинників, що визначають господарську ситуацію в цілому і безпосередньо відбиваються на ринку, дозволяє визначити загальні умови інвестиційної політики і прогнози щодо перспектив їх зміни. Оскільки макроекономічна обстановка є предметом пильної уваги з боку широких кіл економістів, при проведенні її фундаментального аналізу існує можливість спиратися на глибокі опрацювання та висновки, які робляться провідними експертами в цій галузі.

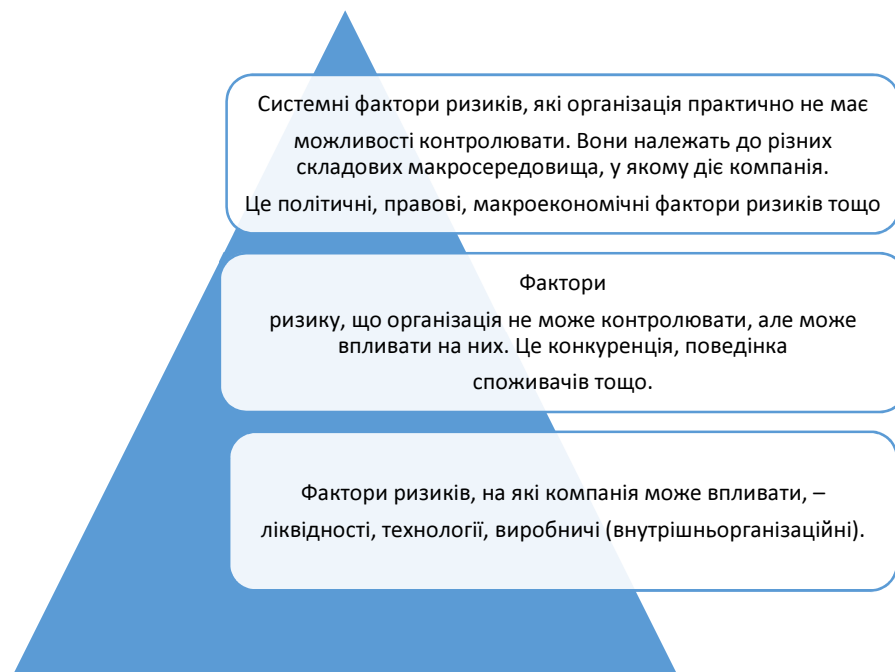
Загальноекономічна ситуація відображає узагальнений стан всіх сфер господарювання, проте кожна з цих сфер підпорядковується не тільки загальним, але й своїм особистим (внутрішнім) закономірностям. Відповідно, висновки, зроблені на макrorівні, потребують конкретизації і корегування.

В ході галузевого аналізу здійснюється зіставлення показників, що відображають динаміку виробництва, обсяги реалізації, величину товарних і сировинних запасів, рівень цін і заробітної плати, прибутку як в розрізі галузей, так і в порівнянні з аналогічними показниками в цілому по національному господарству. При цьому в країнах з розвиненою економікою аналітики використовують стандартні індекси, що характеризують стан справ в різних галузях.

Наочно фактори ризиків можна зобразити за допомогою «піраміди» (рис.3).

За результатами ідентифікації повинен виникнути докладний опис ризиків. А. Сливоцький виділив сім типів стратегічних ризиків, які і стали основними причинами провалу в корпоративному управлінні [5]:

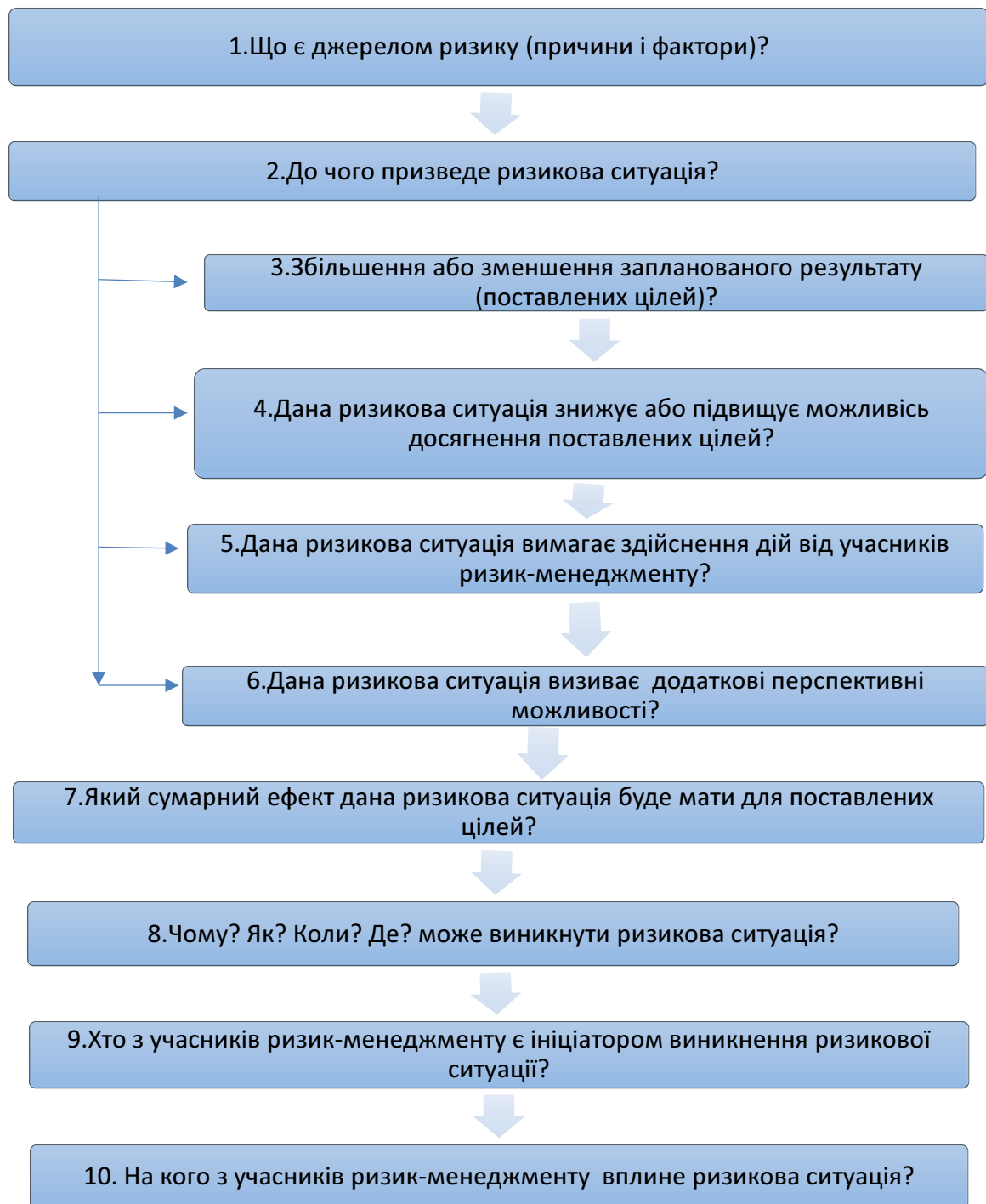
- **Галузь.** Якщо держава послабить контроль в тій чи іншій галузі, гравці на цьому ринку можуть не втримати свої позиції.
- **Технологія.** Нова технологія, на яку організація поклала великі надії, може не виправдати очікувань.
- **Бренд.** Його репутація може різко погіршитися, що спричинить за собою зниження прибутку компанії.
- **Конкурент.** Якщо на ринку з'являється новий сильний гравець, він може відвести значну частину ваших клієнтів.
- **Клієнт.** Якщо переваги клієнтів зміняться, а організація не встигне відреагувати, це серйозно позначиться на її прибутку.
- **Проект.** Важливий проект може провалитися, і внаслідок цього компанія втратить свої позиції на ринку.
- **Стагнація.** Якщо компанія перестане рости і розвиватися - з великою часткою ймовірності її чекає провал.



**Рис. 3. «Піраміда» факторів ризиків**

Неможливо враховувати стратегічний ризик, врахувавши лише один його тип. Тут необхідний цілий комплекс заходів. Для забезпечення гарантії результативності ідентифікації ризиків рекомендується підходити до бізнес-процесу, проекту або діяльності послідовним структуруванням. На рис. 4 наведено базовий алгоритм ідентифікації ризиків, який визначається послідовністю питань. Відповіді на них дозволяють розробити ефективну процедуру ідентифікації ризиків. Рівень деталізації питань залежить від статусу процесу ризик-менеджменту в контексті діяльності, на яку він поширюється.





**Рис.4. Базовий алгоритм ідентифікації ризиків**

*Джерело: [6]*

В табл. 3 розглянуті основні методи ідентифікації ризиків, які найбільш часто зустрічаються і використовуються. Узагальнення цих методів проведено на основі міжнародного Стандарту ISO / ІЕС 31010:2009 «Менеджмент ризиків. Методи оцінки ризиків» («Risk management – Risk assessment techniques»), який фокусується на поняттях, процесах і виборі методу оцінки ризиків [7].

**Таблиця 3. Методи ідентифікації ризиків**

Метод	Область застосування
1. Мозковий штурм	Можливості учасників прогнозувати ситуацію, коли відсутні дані або необхідні нові нестандартні способи вирішення проблеми.
2. Структуровані або частково структуровані інтерв'ю	Ідентифікація небезпек або оцінка ефективності засобів управління, використовуються при зборі вхідних даних для оцінки ризику зацікавленими сторонами.
3. Метод Дельфі	Метод Дельфі може бути застосований на всіх стадіях процесу ризик-менеджменту або всіх етапах життєвого циклу системи, всюди, де необхідні узгоджені оцінки експертів.
4. Контрольні листи	Переліки небезпек, ризику або відмов засобів управління, які зазвичай розробляють на основі отриманого раніше досвіду, результатів попередньої оцінки ризику або результатів відмов, що відбулися в минулому.
5. Попередній аналіз небезпек – РНА (Preliminary Hazard Analysis)	Ідентифікація небезпек, небезпечних ситуацій та подій, які можуть порушити роботу або завдати шкоди даним видам діяльності, обладнанню або системі.
6. Дослідження HAZOP (Hazard and Operability Study)	Метод ідентифікації небезпек і ризику для людей, обладнання, навколишнього середовища і/або досягнення цілей організації. HAZOP є якісним методом, заснованим на використанні керуючих слів, які допомагають зрозуміти, чому цілі проектування або умови функціонування не можуть бути досягнуті на кожному етапі проекту, процесу, процедури або системи.
7. Аналіз небезпеки і критичних контрольних точок (НАССР - Hazard Analysis and Critical Control Points)	Дозволяє побудувати структуру ідентифікації небезпек і перевірки засобів управління у всіх частинах процесу, захист від небезпек і забезпечення високої надійності і безпеки продукції. Мінімізація ризику шляхом застосування засобів управління в процесі виробництва продукції, а не тільки при контролі кінцевої продукції.
8. Структурований аналіз сценаріїв методом «що, якщо?» (SWIFT - Structured what-if technique)	Систематизований метод дослідження сценаріїв, заснований на командній роботі, в якому використовують набір слів або фраз-підказок, що допомагають в процесі наради учасникам групи ідентифікувати небезпечні ситуації і створити сценарій їх розвитку.
9. Аналіз першопричини (RCA - Root Cause Analysis) (RCFA - Root Cause Failure Analysis)	Метод RCA використовують для дослідження втрат внаслідок різних видів відмов, в той час як аналіз втрат головним чином застосовують для дослідження фінансових або економічних втрат від зовнішніх факторів. Метод RCA спрямований на виявлення первинних причин відмови без розгляду їх зовнішніх проявів.

Продовження табл. 3

Метод	Область застосування
10. Аналіз видів і наслідків відмов і аналіз видів, наслідків та критичності відмов (FMEA - Failure Mode Effect Analysis)	Метод FMEA допомагає ідентифікувати: всі види відмов різних частин і компонентів системи (видами відмови можуть бути приховані відмови, конструктивні відмови, виробничі відмови і т. і., які призводять до порушення працездатного стану частин і / або компонентів системи); наслідки відмов для системи; механізми відмови; способи досягнення безвідмовної роботи і / або пом'якшення наслідків для системи. Розширеною версією методу FMEA є FMESA, що дозволяє оцінити критичність і значимість кожного ідентифікованого виду відмови. Аналіз критичності зазвичай є якісним або змішаним, але може бути кількісним при використанні показника фактичного відсотка відмов.
11. Аналіз дерева несправностей (FTA)	Метод ідентифікації та аналізу факторів, які можуть сприяти виникненню небажаної події (названої кінцевою подією). За допомогою дедукції досліджувані фактори ідентифікують, вибудовують їх логічним чином і представляють на діаграмі у вигляді дерева, яке відображає ці фактори і їх логічний зв'язок з кінцевою подією.
12. Аналіз дерева подій (ETA)	Метод ETA є графічним методом подання взаємовиключних послідовностей подій, наступних за появою вихідної події, відповідно до функціонування і не функціонування систем, розроблених для пом'якшення наслідків небезпечної події.
13. Аналіз причин і наслідків	Даний метод починають з розгляду критичної події і аналізу її наслідків шляхом поєднання логічних елементів ТАК/НІ. Ці елементи являють собою умови, при яких система, розроблена для зниження наслідків початкової події, знаходиться в працездатному стані або в стані відмови. Причини умов або відмов аналізують за допомогою методу дерева несправностей.

Джерело: узагальнено за [7]

Вибір конкретного методу ідентифікації ризиків визначається специфікою господарської діяльності, масштабом змін, особливістю системи організації процесу ризик-менеджменту в організації.

**Висновок.** Таким чином, ідентифікація ризиків займається питаннями знаходження, складання переліку та опису елементів ризику. До числа останніх відносять джерела ризиків або небезпеки, можливі загрози, події, наслідки та ймовірність. Пропонується використовувати наступний алгоритм ідентифікації ризиків організації:

1. Виявлення внутрішніх і зовнішніх джерел ризику: події, що обтяжені ризиком і наслідки цих подій за визначеними сферами діяльності.
2. Визначення цілей організації.
3. Визначення виду і напряму впливу джерел (пункт 1) на визначені цілі (пункт 2).
4. Визначити результат впливу ризикових подій на цілі організації: збиток, ймовірність, вірогідність, тяжкість, можливість регулювання, керованість, нараженість на ризик).
5. Час впливу на цілі, ризикові події в минулому і прогнозування їх в майбутньому.
6. Можливі перешкоди управління ризиком в організації.

Такий алгоритм дозволить врахувати всю необхідну інформацію для виявлення ризиків у всіх сферах діяльності організацій. Він дозволить сформувати систематизований перелік ризикових ситуацій згідно з правилами розподілу заданої множини об'єктів на підмножини (класифікаційні угруповання) відповідно до встановлених ознак їх відмінності або подібності: час, цілі, зовнішній вплив, внутрішній вплив, розмір збитку, ймовірність, вірогідність, тяжкість, можливість регулювання, керованість, нараженість на ризик.

Така класифікація (ідентифікація) ризиків носить дескрипторний характер. Суть дескрипторного методу класифікації полягає в наступному:

1. відбирається сукупність ключових слів або словосполучень, що описують певну предметну область або сукупність однорідних об'єктів. Причому серед ключових слів можуть знаходитися синоніми;
2. вибрані ключові слова та словосполучення піддаються нормалізації, тобто з сукупності синонімів вибирається один або кілька найбільш вживаних;
3. створюється словник дескрипторів, тобто словник ключових слів і словосполучень, відібраних в результаті процедури нормалізації;
4. між дескрипторами встановлюються зв'язки, які дозволяють розширити область пошуку інформації.

Зв'язки можуть бути трьох видів:

- синонімічні, що вказують на деяку сукупність ключових слів як синонімів;
- родовидові, що відображають включення деякого класу об'єктів в більш представницький клас;
- асоціативні, які з'єднують дескриптори, що мають загальні властивості.

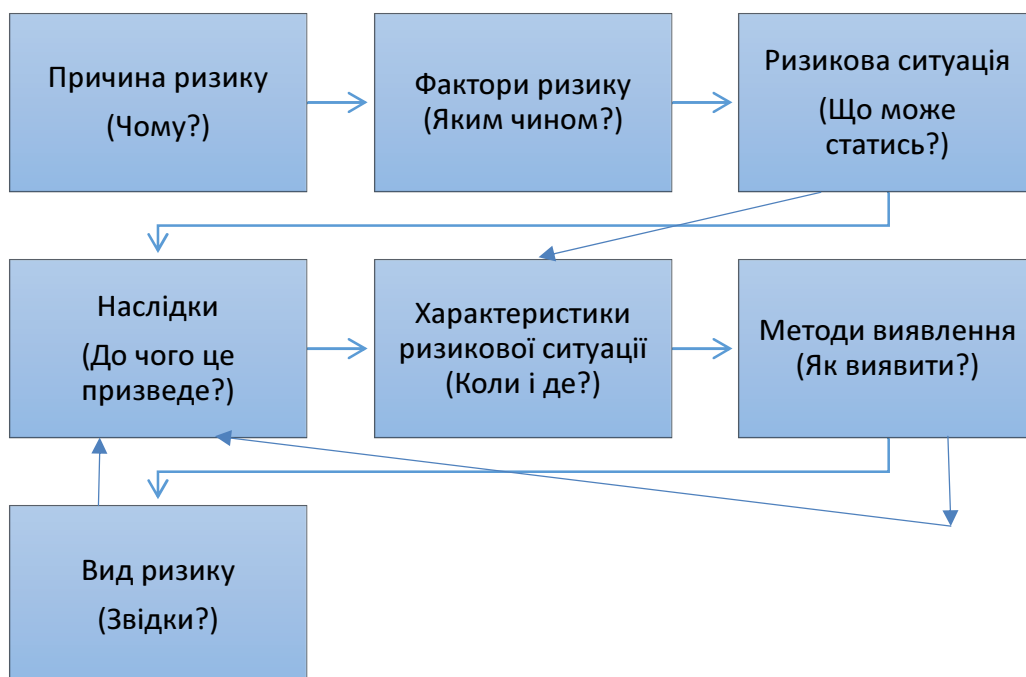


Рис. 5. Взаємозв'язки між параметрами ідентифікації ризиків

Таким чином, можна говорити про те, що методика ідентифікації ризиків базується на визначення параметрів і характеристик ризикової ситуації. Це якісний аналіз ризиків організації, який виступає основою його кількісної оцінки, що в кінцевому підсумку повинно стати базисом для побудови карти ризику і прийняття рішення щодо управління ризиком. Визначення параметрів ризикової ситуації можна провести за допомогою запитань: що може трапитися, де, коли, як і чому і до чого це призведе, які виступають дескрипторами, тобто ключовими словами і словосполученнями, що відібрані в результаті процедури нормалізації. На рис.5 показані взаємозв'язки між параметрами ідентифікації ризиків, які дозволяють сформулювати область пошуку інформації з ідентифікації ризиків.

Ідентифікація один з найважливіших етапів процесу ризик-менеджменту дозволяє провести розподіл подій, причин, наслідків за класами, групами, розрядами, при якому в одну групу потрапляють об'єкти, що володіють загальною ознакою. Даний розподіл у співвідношенні до цілей організації створює інформаційне поле для боротьби з небажаними подіями.

1. Мохор В. Спроба локалізації ISO GUIDE 73:2009 «RISK MANAGEMENT – VOCABULARY» / В. Мохор, О. Богданов, О. Крук, В. Цуркан // *Ukrainian Scientific Journal of Information Security*. – 2012. - № 2 (18).

2. Марцынковский Д.А. Руководство к интеграции систем менеджмента: / Д.А. Марцынковский, А.В. Владимирцев, О.А. Марцынковский. - СПб: Береста, 2008.

3. Марцынковский Д.А. Руководство по риск-менеджменту / Д. А. Марцынковский, А. В. Владимирцев, О. А. Марцынковский. - СПб: Береста, 2007.

4. AS/NZS Risk Management Standart 4360:1999. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.riskmanagement.com.ua>

5. Сокольский М. Ключ к риску / М. Сокольский // *Новый менеджмент*. 2008. - № 6. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/threats\\_into\\_growth.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/threats_into_growth.shtml)

6. Обзор основных аспектов риск-менеджмента / Д.Марцынковский // *Корпоративный менеджмент*. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main\\_meths.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml)

7. ISO / IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – [http://www.iso.org/iso/ru/catalogue\\_detail?csnumber=51073](http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=51073).

*Стаття надійшла до редколегії 30.08.2016 р.*

УДК 347.121.2 :338.2

**Бутнік-Сіверський О. Б.,***д.е.н., професор,**академік Академії технологічних наук України,**провідний науковий співробітник**НДІ інтелектуальної власності НАПрН України, м. Київ*

## **МАЙНОВІ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В СФЕРІ ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*В статті розглядається актуальна проблема залучення в господарський обіг майнових прав інтелектуальної власності, що сприяє розвитку інноваційного підприємництва, де трансформація інтелектуальної власності – це складний інноваційний процес з позиції технологічного менеджменту, господарського або економічного механізму, що істотно підвищує ефективність функціонування виробничої системи у цілому. Складовою інноваційного підприємництва є набуття майнових прав інтелектуальної власності, які деталізуються з правових позицій, що є суттєвим для розуміння інтересів підприємництва, а також розглядається правове регулювання комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, яке спирається на комплекс нормативних актів та стимулюючі фактори розвитку інноваційного підприємництва.*

*Ключові слова:* майнові права інтелектуальної власності, трансформація інтелектуальної власності, підприємець, інноваційне підприємництво, виробнича система, механізм комерціалізації.

## **ИМУЩЕСТВЕННЫЕ ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Бутник-Сиверский А. Б.**

*В статье рассматривается актуальная проблема вовлечения в хозяйственный оборот имущественных прав интеллектуальной собственности, что способствует развитию инновационного предпринимательства, где трансформация интеллектуальной собственности - это сложный инновационный процесс с позиции технологического менеджмента, хозяйственного, экономического механизма, что существенно повышает эффективность функционирования производственной системы в целом. Составляющей инновационного предпринимательства является приобретение имущественных прав интеллектуальной собственности, которые детализируются с правовых позиций, что является существенным для понимания интересов предпринимательства, а также рассматривается правовое регулирование коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, которое опирается на*

**комплекс нормативных актов и стимулирующие факторы развития инновационного предпринимательства.**

**Ключевые слова:** *имущественные права интеллектуальной собственности, трансформация интеллектуальной собственности, предприниматель, инновационное предпринимательство, производственная система, механизм коммерциализации.*

## INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS IN THE SPHERE OF BUSINESS INTERESTS

**Butnik-Siverskiy O.**

*In the article the author reviews an actual problem of intellectual property rights involvement into business turnover, that contributes to the innovative business development, where the transformation of intellectual property – is a difficult innovative process from the position of technological management, business or economic mechanism, that significantly increases the efficiency of the production system functioning in general. As a part of innovative business there is an acquisition of intellectual property rights, which are detailed from the legal positions, that is essential for business interests understanding. The author also considers legal regulation of intellectual property commercialization, which is based on regulatory acts and stimulating factors of innovation business development.*

**Keywords:** *intellectual property rights, intellectual property transformation, entrepreneur, innovative business, production system, commercialization mechanisms.*

**Постановка проблеми.** Сприйняття нововведень визначається властивостями виробничої системи і якістю інновацій. На цій основі здійснюється технологічне підприємництво, що є дією технологічного менеджменту, який враховує зміну поколінь техніки та науково–технічного напрямку, вибір прикладних досліджень, пов'язаних з оновленням у майбутньому відповідної продукції тощо. Формуванню підприємств нового типу, які з'являються під впливом інтелектуального капіталу, сприяє переходу України до відкритої економіки, яка спирається на такі складові системи, які дозволять в короткі строки з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний і науково–технічний потенціал країни.

В основу інноваційного процесу покладена трансформація інтелектуальної власності в кінцевий продукт інноваційної діяльності, яку можна здійснити лише в інноваційному процесі з залученням інновацій, які генеруються на трьох рівнях: на першому – як техніко-технологічна підготовка виробничої системи до сприйняття інновацій; на другому – як результат творчого процесу у вигляді нової продукції, нових методів, технологій тощо; на третьому – інновацій як процес введення у виробництво нових виробів, елементів, а також застосування організаційних підходів, принципів керування замість існуючих на підприємстві, як результат творчого процесу у вигляді нової продукції, нових методів, технологій тощо. На цій основі визначається інтенсивність оновлення виробництва, яке

диференційоване за ступенем, який характеризується визначеною довжиною хвилі циклу оновлення. Інноваційне підприємництво повинно враховувати правових механізм майнових прав інтелектуальної власності, що і є суттєвим для розуміння та реалізації інтересів підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У цьому розрізі приваблюють дослідження, які пов'язані з проникненням інновацій у виробниче середовище. До таких досліджень можна виділити на цьому напрямку перші роботи таких вчених як Н. В. Краснокутська [1], С. М. Ілляшенко [2], В. О. Василенко, В. Г. Шматько [3], Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С.[3], Гриньова В. М., Власенко В. В.[4], Денисенко М. П., Михайлова Л. І., Грищенко І. М., Гречан А. П., Бельтюков Є. А., Ігнат'єва І. А.[5] та інші, які детально розглянули різні аспекти впровадження інновацій в виробниче середовище, заклав перші цеглини методології та практики інноваційного підприємництва. Але на далі дослідження на рівні виробничої системи значно зменшилось, так як на порядку денного стали пріоритетними дослідження з інноваційної діяльності все більше на мезо- та макрорівні, що знайшло відтворення в працях таких вчених як В.М. Геєць, В.П. Семиноженко [6], Бажал Ю.М. [7], Федулова Л.І, Андрощук Г.О., Хаустов В.К [8] та інші, в яких поглиблюються проблеми створенням привабливого інноваційного середовища, побудови стратегічних інноваційних моделей розвитку економіки України та інші.

Сьогодні актуальною постає проблема подолання інерційності інноваційної діяльності у науковій та виробничій сфері України за рахунок розвитку інноваційного підприємництва з позиції набуття майнових прав інтелектуальної власності, які деталізуються з правових позицій [9], що є корисним для розуміння інтересів підприємництва, так як при впровадженні майнових прав інтелектуальної власності істотно підвищує ефективність функціонування виробничої системи у цілому.

Саме з зазначених позицій визначається **мета статті**, яка акцентує увагу на недооцінці підприємцями правових вимог при здійсненні комерціалізації інтелектуальної власності. Майнові права інтелектуальної власності розглядаються з позиції інтересів підприємництва стосовно механізму комерціалізації інтелектуальної власності та спираються також і на комплекс інших нормативних актів.

**Основні результати дослідження.** Сьогодні Україна будує свою економіку на інноваційній основі на умовах державного регулювання, здійснення інноваційної політики з урахуванням досягнення науки інноватики [1] та впровадження об'єктів права інтелектуальної власності (далі – ОПІВ). Нажаль актуальною постає проблема подолання *інерційності інноваційної діяльності* у науковій та виробничій сфері України. На фоні деклараційних заяв про інноваційних шлях розвитку економіки України, статистика свідчить про динаміку спаду показників, які характеризують інноваційну діяльність України, що свідчить про неефективність інноваційної державної політики, про нехтування законами розвитку інноваційної економіки, інноваційного бізнесу та інтелектуальної економіки.



Світовий досвід свідчить, що інвестиційний клімат необхідно створювати, насамперед, на рівні держави. При цьому слід здійснювати трансформаційні зміни в податковій системі України, в напрямку реалізації політики стимулювання інноваційної діяльності підприємств, підприємців-новаторів, що сприятиме фінансовим накопиченням та розвитку реінвестиційної діяльності.

В економічній теорії та практиці ще недостатньо розглядаються питання розвитку виробничої системи на інноваційній основі, вивчення механізму інноваційного оновлення та функціонування підприємств за рахунок комерціалізації нововведень та інноваційного підприємництва. Саме тому актуалізується ця *проблема* при залученні в господарський обіг ОПІВ, що істотно підвищує ефективність функціонування виробничої системи у цілому.

В інноваційний механізм розвитку підприємств покладено трансформацію інтелектуальної власності в кінцевий продукт інноваційної діяльності. Трансформація інтелектуальної власності сьогодні розглядається як складний інноваційний процес, який включає етапи:

- інвестиційної підтримки або пошук джерел фінансування;
- створення або придбання ОПІВ для здійснення інноваційного проектування, спрямованого на розвиток виробничої системи, що здійснюється на умовах їх комерціалізації;
- підвищення рівня техніко-технологічної підготовки виробничої системи до сприйняття нововведень, що є складовою створення інноваційного середовища на підприємстві;
- охорони майнових прав інтелектуальної власності або досягнення правового механізму законного запобігання можливості незаконного та безоплатного використання ОПІВ третіми особами з комерційною метою;
- поєднання в виробничій системі виробничого та інтелектуального капіталів, рухом яких є виробництво та продаж кінцевої інноваційної продукції;
- здійснення тактичного інноваційного маркетингу, з яким пов'язано підготовку до розміщення на ринку нової продукції (інноваційної продукції) та організацію робіт в галузі збуту інноваційної продукції, встановлюючи шлях руху товару від виробника до споживача.

З позиції *технологічного менеджменту*, що є синтез рішень, бізнес-програма інноваційних дій в багатоступінчатому трансформаційному процесі, який набуває ознак інноваційної діяльності на підприємстві (фірмі, компанії, товаристві). Бізнес-програма є комплексною стратегією адміністрації підприємства щодо прийняття рішень з освоєння нових виробів, оновлення парку машин і устаткування, технологічних, конструкторських, організаційних, соціологічних та інших змін. У результаті цього процесу оновлюється усе виробництво, в тому числі і виробничо-технічна база підприємства, а також капітальне будівництво, технічне і матеріальне забезпечення виробництва, що є основними заходами в напрямку підвищення рівня техніко-технологічної підготовки виробничої системи до

сприйняття нововведень. Відповідне місце займає підготовка виробничих та інженерних кадрів в напрямку освоєння оновленого парку машин і устаткування, технологічних та конструкторських рішень.

Технологічний менеджмент у своєму розвитку спирається на *підприємництво*, яке розглядається як самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або оновлених товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети. Ринок потребує постійного оновлення виробничої системи на інноваційній основі. Саме тому підприємництво все більше набуває ознаки *інноваційного підприємництва*, що є складний багатовекторний ризикований вид діяльності, який пов'язаний з механізмом оновлення виробничої системи на інноваційній основі. Система інноваційного підприємництва складається з комплексу підсистем, елементів та компонентів, які забезпечують інтегровану цілісність, кінцевим завданням якої є отримання прибутку (винагороди), як кінцевий результат операційної діяльності.

З економічних позицій виробничі системи розглядається як *господарючі суб'єкти*, які мають *господарючі відносини* – це основні елементи, які разом складають структурний каркас господарського механізму підприємства, а *господарський або економічний механізм* тут виступає як сукупність об'єктивних відносин та сфера усвідомлюваного регулювання економічних процесів. Основний господарючий суб'єкт є *підприємець*, який завдяки наявності певної сукупності рис втілює у практику функції підприємництва (творчу, ресурсну, організуючу) і за свою працю отримує підприємницький дохід, мінімум – нормальний прибуток. Тут виділяють бухгалтерський прибуток, тобто грошова виручка від реалізації продукції мінус витрати виробництва і реалізації, і економічний прибуток як загальну виручку з відрахуванням усіх витрат (зовнішніх і внутрішніх), включаючи в останні нормальний прибуток підприємця [10].

Під впливом інноваційного підприємництва виробничі системи трансформуються завдяки створенню, придбанню та впровадженню майнових прав інтелектуальної власності. Головною складовою інноваційного підприємництва є саме набуття майнових прав інтелектуальної власності, які деталізуються з правових позицій, що є суттєвим для розуміння інтересів підприємництва, яке *при ігноруванні правових вимог може приводити до значних збитків, втрати матеріальних цінностей та до кабальної залежності від власників ОПІВ, які зареєстрували свої права на ОПІВ раніше тих хто намагався набути ці права.*

Зауважимо, що у сучасній правовій літературі під терміном «*майнові права інтелектуальної власності*» розуміють (п.1 ст. 424 Цивільного кодексу України, далі – ЦК України), що за змістом виправдовує дії підприємця/-ів, суб'єкта господарювання :

- 1) право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності;

3) виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, в тому числі забороняти таке використання;

4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

А у ст. 418 ЦК України підсилюється юридична особливість підприємництва в сфері інноваційної діяльності, де під інтелектуальною власністю розуміється право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або інший об'єкт права інтелектуальної власності, визначений ЦК України та іншими законами України. Із цього визначення випливає таке:

*по-перше*, право інтелектуальної власності визначається державою шляхом закріплення його в законі;

*по-друге*, воно охороняється та захищається у встановленому законом порядку;

*по-третє*, це право пов'язується з відповідними об'єктами, які визначаються законодавством України, у тому числі і міжнародно-правовими актами.

Зміст права інтелектуальної власності становить особисті немайнові права та (або) майнові права інтелектуальної власності (п.2 ст. 418 ЦК України).

У результаті створення ОПІВ суб'єкт цього права набуває низку суб'єктивних прав як особистого немайнового, так і майнового характеру, що в умовах ринкових відносин суб'єкт господарювання не можна ігнорувати.

Під *особистими немайновими правами* розуміють різновид цивільних прав, які виникають із приводу нематеріальних благ, є невід'ємними від особи та набувають економічного змісту (гл. 15 ЦК України).

Під *майновими правами* розуміють суб'єктивні права, які пов'язані з використанням ОПІВ, а також із тими матеріальними (майновими) вимогами, які виникають між учасниками правовідносин із приводу використання ОПІВ (наприклад, право авторів і винахідників на винагороду) ( ст. 424, ст. 426 ЦК України).

Зміст зазначених прав щодо конкретних ОПІВ розкривається у відповідних главах ЦК України та спеціальному законодавстві – законах України, які регулюють суспільні відносини щодо правової охорони окремих ОПІВ.

Загальний перелік майнових прав інтелектуальної власності на ОПІВ закріплений у ст. 424 ЦК України.

За *первинним суб'єктом права інтелектуальної власності* закріплено право на використання створеного ним ОПІВ та отримання максимального результату від використання його корисних властивостей (пп. 1- 4 п. 1 ст. 424 ЦК України). Такий результат може приносити творцеві відповідну матеріальну користь.

До *виключного права первинного суб'єкта права інтелектуальної власності належить* надання дозволу на використання цього об'єкта іншим особам ( пп. 2 п. 1 ст. 424, ст. 426 ЦК України). Це право має абсолютний характер і може бути обмежене на підставі й у спосіб, передбачений законом.

При цьому звертаємо увагу на те, що підприємець керується також *підприємницьким правом*, у складі якого переважають норми адміністративного і цивільного права. Слід також зазначити, що підприємницька діяльність включає також *комерційну діяльність*, яка є однією із складових господарської діяльності – більш звужене поняття. Діяльність стосовно ОПІВ має назву *комерціалізація*, яка виникає при використанні результатів інтелектуальної діяльності на умовах укладених договорів. Автор (творець) набуває права передавати ОПІВ на використання іншій особі на підставі *договору*, в якому передбачаються умови такого використання. За рахунок такого використання ОПІВ можливо отримати матеріальні вигоди, що є головним стимулом творчої діяльності. Право на використання ОПІВ означає юридичну можливість вилучати із цього об'єкта його корисні якості, ті прибутки, які він може приносити в результаті його використання, та інший корисний ефект. Чинні закони України про інтелектуальну власність надають суб'єкту цього права конкретний перелік правових дій, які має право здійснювати суб'єкт права інтелектуальної власності в порядку реалізації цього права. Використання ОПІВ може здійснюватися будь-яким способом і у будь-якій формі, але в межах закону. Не може використовуватися зазначений об'єкт в такий спосіб чи з такою метою, які прямо заборонені законом.

Що стосується ОПІВ, то право інтелектуальної власності є правом на результати інтелектуальної діяльності, які відповідають вимогам, встановленим чинним законодавством. Результати інтелектуальної діяльності стають ОПІВ лише за умови, що вони визнані законом такими. ЦК України передбачено, що право, яке охороняє результати інтелектуальної діяльності, становить підгалузь цивільного права України – *право інтелектуальної власності*.

Узагальнюючи, право інтелектуальної власності характеризується такими основними ознаками, які зазначено науковцями в науково-практичному коментарі [13], що, на наш погляд, підсилює інтереси підприємництва в сфері інноваційної діяльності, вписує його ініціативу в правове поле:

- а) це – право на результати інтелектуальної творчої діяльності;
- б) об'єктом даного права є не матеріальна річ, а результат інтелектуальної творчої діяльності, придатний для втілення в будь-якому матеріальному носіїві;
- в) цей результат придатний для сприйняття іншими особами і для відтворення. Особливістю ОПІВ є те, що вони придатні до багаторазового відтворення (тиражування);
- г) правова охорона надається результату інтелектуальної творчості діяльності лише за умови його відповідності вимогам чинного законодавства України про інтелектуальну власність;
- г) право охорони об'єктів інтелектуальної власності надається на певний строк, визначений чинним законодавством;

д) суб'єкт права інтелектуальної власності, як і будь-який інший власник, має право володіти, користуватися і розпоряджатися належним йому об'єктом інтелектуальної власності;

е) майнові права суб'єкта інтелектуальної власності можуть відчужуватися будь-яким цивільно-правовим способом; суб'єкт цих прав може відмовитись від них;

є) особисті немайнові права суб'єкта права інтелектуальної власності відчуженню не підлягають, вони невіддільні від особи їх творця;

ж) ОПІВ чинним законодавством визнані товарами, вони можуть бути об'єктом будь-яких цивільно-правових угод (правочинів).

Як бачимо сьогодні, коли головними факторами розвитку будь-якої господарської системи є інновації – системна техніка нового типу, нові технології, нова організація праці і виробництва, нова мотиваційна система, підприємництво [3], без додержання юридичних вимог майнових прав інтелектуальної власності обійтись не можливо. Особливо при здійсненні комерціалізації ОПІВ.

Таким чином, правове регулювання комерціалізації ОПІВ спирається на комплекс нормативних актів, пов'язаних з господарським правом, публічним та приватним підприємницьким правом, правом інтелектуальної власності, зокрема патентним правом, авторським правом і суміжними правами та податковим правом (законодавством). Це складна система правових норм у сфері інтелектуальної власності, яка спрямована на отримання кінцевого результату – прибутку, який є джерелом винагороди за використання ОПІВ.

Механізм комерціалізації інтелектуального продукту багатоходовий і потребує опанування та використання сукупності знань з різних галузей права, економіки, фінансів, бухгалтерського обліку, менеджменту тощо. В цьому процесі підприємництво обов'язково стискається автором/-ами розробником/-ами (винаходу, корисної моделі тощо); стратегічним партнером, менеджером/-ами з інтелектуальної власності та інвестором/-ами. Кожний з учасників процесу комерціалізації має відповідні цілі і завдання, які збалансовуються в ринковому середовищі. Щоб досягти в цьому виді бізнесу успіху, запобігти негативним наслідкам, на нашу думку, доцільно будувати *евристичні алгоритми (моделі) інноваційного підприємництва*. Такий підхід до розгляду ситуацій, пов'язаний з інноваційним підприємництвом, дозволяє виявити та змоделювати цільовий алгоритм досягнення певної підприємницької мети з використанням ОПІВ і, таким чином, уникнути або передбачити недостатньо обґрунтовані та неефективні господарські операції. Це, одночасно, дозволяє економічно обґрунтувати підприємницький ризик при введенні до господарського обігу майнових прав інтелектуальної власності, знайти оптимальне управлінське рішення, побудувати логістику дій і організаційних заходів по всьому операційному циклу з урахуванням життєвого циклу нововведень. З економічної позиції комерціалізація ОПІВ сьогодні свідчить про «нерозкрученість» цього процесу в економіці України, її низьку

віддачу. Вона не стала інструментом наповнення бюджету та стимулом до творчої інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що найбільш складними та менше всього дослідженими на практиці залишаються фінансові відносини і проблеми, пов'язані з регулюванням відносин із створенням, правовою охороною та використанням ОПІВ. Зокрема, стримуючим фактором розвитку інноваційного підприємництва можна зазначити невирішеність деяких проблем, які пов'язані з комерційним використанням ОПІВ, вирішення яких розширює можливості *інноваційного підприємництва*.

#### **Висновки:**

1. Здійснення інноваційної політики з урахуванням досягнення науки інноватики та впровадження об'єктів права інтелектуальної власності повинно перейти від деклараційних заяв про інноваційних шлях розвитку економіки України до реальних трансформаційних змін в податковій системі України, в напрямку реалізації політики стимулювання інноваційної діяльності підприємств, підприємців-новаторів, що сприятиме фінансовим накопиченням та розвитку реінвестиційної діяльності.

2. Головною складовою інноваційного підприємництва повинно стати набуття майнових прав інтелектуальної власності, що є суттєвим для розуміння інтересів підприємництва, яке при ігноруванні цих правових вимог може приводити до значних збитків, втрати матеріальних цінностей та до кабальної залежності від власників об'єктів права інтелектуальної власності, які зареєстрували свої права раніше тих хто намагався набути ці права.

3. Результати інтелектуальної діяльності стають об'єктами прав інтелектуальної власності лише за умови, що вони визнані законом України як такими, а залучення їх господарський обіг істотно підвищує ефективність функціонування виробничої системи у цілому. Право на використання майнових прав інтелектуальної власності означає юридичну можливість вилучати із цього об'єкта його корисні якості, ті прибутки, які він може приносити в результаті його використання, та інший корисний ефект.

4. Доцільно будувати евристичні алгоритми (моделі) інноваційного підприємництва, що дозволяє виявити та змодельовати цільовий алгоритм досягнення певної підприємницької мети з використанням майнових прав інтелектуальної власності і, таким чином, уникнути або передбачити недостатньо обґрунтовані та неефективні господарські операції.

5. Стримуючим фактором розвитку інноваційного підприємництва є невирішеність деяких зазначених проблем, які пов'язані з комерційним використанням об'єктів права інтелектуальної власності, розв'язання яких розширює можливості та зацікавленість в сфері інтересів підприємництва.

*Перспективи подальших досліджень.* До таких цільових проблем можна віднести такі, які роками розглядаються:

- проблема відпрацювання механізму придбання та оплати майнових прав за використання ОПІВ, створених поза підприємством, за власною ініціативою продавця або лізингодавця;
- проблема побудови державного регулювання міждержавного трансферу технологій, яка вимагає суттєвого вдосконалення. Зокрема, доцільно посилити роль держави у проведенні експертизи технологій, які купуються не тільки за державні кошти, а й за кошти підприємств;
- проблема комерційного використання ОПІВ у якості майна (немайнових активів, нематеріальних активів) підприємства з позиції вимог бухгалтерського обліку та розподілу винагороди з урахуванням податкового законодавства України;
- проблема створення інноваційного фонду стимулювання інноваційної діяльності підприємств та їх об'єднань, шляхом відрахування відповідного відсотка з собівартості реалізованої інноваційної продукції, який буде джерелом створення та впровадження ОПІВ (промислової власності), технологій, винагороди творцям (авторам) винаходів, раціоналізаторських пропозицій при їх впровадженні, підтримання чинності патентів, створених за рахунок державних коштів тощо;
- проблема формування системи показників стану інноваційних процесів та використання ОПІВ в економіці України, які поступово вимиваються з державної статистичної інформації, що призводить до безконтрольного створення та використання ОПІВ, розподілу використання винагороди за результатами, що сприяє поглибленню тіньової інтелектуальної економіки в Україні.

Наведені проблеми та інші методичного та практичного характеру, спрямованих на подолання інерційності розвитку інноваційної діяльності в Україні, змушують фахівців до пошуку механізмів стимулювання цього процесу в умовах кризової економіки в Україні.

1. Краснокутська Н. В. *Інноваційний менеджмент: навч. посібн.* / Н. В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003.

2. Ілляшенко С. М. *Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб.* / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003.

3. Василенко В. О. *Інноваційний менеджмент: навч. посіб.* / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, 2003.

4. Антонюк Л. Л. *Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія* / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003.

5. Денисенко М. П. *Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія* / М. П. Денисенко [та ін.]. – Суми : Університетська книга, 2008.

6. Гесць В. М. *Інноваційні перспективи України : монографія* / В.М. Гесць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006.

7. Бажал Ю. М. Розвиток національної інноваційної системи як складової українського інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / Ю. М. Бажал. – Режим доступу: [http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/412/1/-Bazhal\\_Rozvytok\\_natsionalnoi.pdf](http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/412/1/-Bazhal_Rozvytok_natsionalnoi.pdf).

8. Інтелектуальна власність в національній інноваційній системі: науково-аналітична доповідь / Л. І. Федулова, Г. О. Андрущук, В. К. Хаустов. – К., 2010.

9. Право інтелектуальної власності: підручн. / О. П. Орлюк [та ін.]; за ред. О.П. Орлюк, О.Д. Святоцького. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2007.

10. Економічна енциклопедія: у 3 т. / за ред. С. В. Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001.

Стаття надійшла до редколегії 05.08.2016 р.



УДК 336.0

Єрмошенко А.М.,

д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів,

Київський національний торговельно-

економічний університет, м. Київ

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ ВАРТОСТІ ТА ДОХІДНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

*Зміна стратегії діяльності страхової компанії в умовах жорсткої конкуренції на ринку здійснює прямий вплив на її вартість. Тому одним із підходів до оцінки конкурентоспроможності засновується на оцінці вартості та дохідності діяльності страхової компанії. В статті розглянуто деякі підходи до оцінки вартості та дохідності страхових компаній на основі вкладеної вартості, показника рівня виплат і затрат, а також рентабельності власного капіталу. Підходи до оцінки вартості та дохідності різняться для страховиків зі страхування життя і страхових компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, що зумовлено відмінністю характеру їхніх операцій. Для страхових компаній зі страхування життя зазвичай використовується формула вкладеної вартості. Для страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, слід застосовувати показник рівня виплат і затрат.*

*Ключові слова:* вкладена вартість, власний капітал, страхування, страховий ринок, рентабельність, зароблена страхова премія, конкуренція, андеррайтинговий результат

## ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ И ДОХОДНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Єрмошенко А. Н.

*Изменение стратегии деятельности страховой компании в условиях жесткой конкуренции на рынке осуществляет прямое влияние на её стоимость. Потому одним из подходов к оценке конкурентоспособности основан на оценке стоимости и доходности деятельности страховой компании. В статье рассмотрены некоторые подходы к оценке стоимости и доходности страховых компаний на основе вложенной стоимости, показателя уровня выплат и затрат, а также рентабельности собственного капитала. Подходы к оценке стоимости и доходности различаются для страховщиков по страхованию жизни и страхованию компаний, осуществляющих страхование иное, чем страхование жизни, что обусловлено отличием характера их операций. Для страховых компаний по страхованию жизни обычно используется формула вложенной стоимости. Для страховщиков, осуществляющих страхование*

*иное, чем страхование жизни, следует применять показатель уровня выплат и затрат.*

*Ключевые слова:* вложенная стоимость, собственный капитал, страхование, страховой рынок, рентабельность, заработанная страховая премия, конкуренция, андеррайтинговый результат

## FEATURES OF CALCULATING THE VALUE AND PROFITABILITY OF INSURANCE COMPANIES

Yermoshenko A.

*Changing strategies of the insurance company in a highly competitive market has a direct impact on its value. Therefore one of the approaches to assessing competitiveness is based on an assessment of the cost and profitability of the insurance company. The article deals with some approaches to assessment of value and profitability of insurance companies on the basis of embedded value, combined benefits and costs indicator, and return on owner's equity. Approaches to evaluation and profitability differ for life insurance and non-life insurance companies due to the difference between the nature of their operations. For life insurance companies the embedded value formula is commonly used. For non-life insurers, the combined benefits and cost indicator should be used.*

*Keywords:* embedded value, owner's equity, insurance, insurance market, profitability, earned insurance premium, competition, underwriting result

**Постановка проблеми.** Страховий ринок на сьогодні піддається дії глобальних факторів, які здійснюють вплив на рівень конкурентоспроможності його учасників. До таких факторів зокрема належать: стрімкий розвиток інформаційних технологій, коливання рівня доходів споживачів страхових послуг, демпінгові стратегії страховиків, зміни до вимог платоспроможності страхових компаній тощо. В таких умовах більшість страхових компаній вимушені змінювати чи адаптувати власні стратегії до вимог ринку, прагнучі збільшити прибутковість та зменшити затрати операційної діяльності.

Зміна стратегії діяльності страхової компанії в умовах жорсткої конкуренції на ринку здійснює прямий вплив на її вартість, тому одним із підходів до оцінки конкурентоспроможності засновується на оцінці вартості та дохідності діяльності страхової компанії.

**Мета статті.** Розкриття деяких підходів до оцінки вартості та дохідності страхових компаній життя та не життя на основі вкладеної вартості, показника рівня виплат і затрат, а також рентабельності власного капіталу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти оцінки вартості та аналізу дохідності страхової компанії з точки зору потенційного інвестора або конкурента знайшли своє відображення у роботах А. Бродшельма [8], Н.М. Внукової [1], О.В. Гаманкової [2], О.І. Іноземцевої [3], О.М. Стретович [4], Дж. Р. Феррарі [9], О.О. Шевчука

[5], Л.В. Шірінян [6] та інших науковців і практиків. Однак на сьогодні не прослідковується системного підходу у напрямку подальшого дослідження цих питань.

**Основні результати дослідження.** Для потенційного інвестора важливим є оцінка майбутньої дохідності від вкладених інвестицій. При цьому підходи до такої оцінки різняться для страховиків зі страхування життя і страхових компаній, що здійснюють страхування інше ніж страхування життя, що зумовлено відмінністю характеру їхніх операцій.

Для страхових компаній зі страхування життя зазвичай використовується формула вкладеної вартості, яка визначається як сума теперішньої вартості майбутніх доходів і скоригованої вартості чистих активів (формула 1) [7].

$$EV = PVFP + ANAV \quad (1)$$

де:  $EV$  – вкладена вартість страхової компанії зі страхування життя;

$PVFP$  – теперішня вартість майбутніх доходів страховика;

$ANAV$  – скоригована вартість чистих активів страховика.

Під теперішньою вартістю майбутніх доходів розуміють потенційні прибутки акціонерів страхової організації, які вони можуть отримати у майбутньому, тоді як під скоригованою вартістю чистих активів розуміють сукупність фондів, акумульованих власниками акцій у минулому.

Страхові договори зі страхування життя зазвичай представлені довгостроковими контрактами, за якими їх власники сплачують страхові премії для захисту від ймовірних негативних подій (наприклад смерті страхувальника). Майбутній прибуток для страховика складається зі страхових премій, що надходять від страхувальників, за мінусом виплат страхового відшкодування та витрат на ведення справи.

Слід зазначити, що зазначена формула є доволі консервативним методом оцінки вартості компанії зі страхування життя, оскільки виключає із оцінки вартості активів частку гудвілу. В свою чергу, гудвіл має в своєму складі нематеріальні активи, що підвищують вартість організації за рахунок збільшення ціни активів. Крім того, у формулі враховуються лише майбутні надходження страхових премій від існуючих договорів страхування, ігноруючи розширення обсягів діяльності компанії в майбутньому.

Для подолання визначених недоліків розрахунку слід застосовувати підхід Форуму Фінансових Директорів («*CFO Forum*») – об'єднання, що включає в себе фінансових директорів ключових страхових компаній Європи [7]. Це об'єднання у 2004 р. зробило спробу стандартизувати розрахунок вкладеної вартості страхової компанії під назвою «Європейська вкладена вартість» («*European Embedded Value*»). З цією метою було розроблено керівні принципи для обрахунку даної величини [10].

Розрахунок вартості страхової компанії зі страхування життя представляє особливу складність через характер здійснюваних нею операцій. Як вже зазначалось вище, більшість договорів страхування є довгостроковими, у зв'язку з чим вартість компанії сьогодні напряму залежить від фактичної тривалості страхових полісів, враховуючи той факт, що певна кількість з них буде розірваною раніше строку, а також кількості страхових випадків.

При цьому, тенденція до дострокового припинення терміну дії страхового договору може носити масовий характер у періоди фінансової кризи, коли велика чисельність працездатних стають безробітними і втрачають можливість надалі оплачувати страхові премії. Слід зазначити, що деякі страхові компанії, адаптуючись до зазначеної ситуації, роблять страхові продукти максимально гнучкими, наприклад, передбачають можливість відстрочок і перерв у сплаті страхових внесків.

Розрахунок вкладеної вартості компанії зі страхування життя має проводитись актуаріями на основі припущень щодо середньої очікуваної тривалості життя та інших даних таблиць смертності, інвестиційних умов на фінансовому ринку, економічної і політичної ситуації в країні тощо. Однак кожен професіонал з актуарної справи інтерпретує ситуацію по-різному, в результаті чого вартість компанії, розрахована різними експертами, може значно варіюватись. У зв'язку з цим, фактично втрачається порівнюваність вартості компаній зі страхування життя на страховому ринку в цілому.

Для вирішення зазначеної проблеми, наведений Форум запропонував стандартизований варіант розрахунку вкладеної вартості. Згідно до розробок «*CFO Forum*» вкладена вартість може приймати дві форми: реальну і ринкову. Перша з них передбачає врахування об'єктивних оцінок з мінімальною похибкою у вигляді параметрів формули вкладеної вартості, тоді як остання – відповідно обмежений перелік параметрів, які є найближчими до найкращих оцінок і результатом яких є дані, що відповідають граничним витратам за ринковою оцінкою.

В практиці діяльності страхових організацій у країнам із високим рівнем розвитку ринку страхових послуг зі страхування життя, методологія визначення вкладеної вартості використовується компаніями як додатковий елемент фінансової звітності, тобто як джерело інформаційно-аналітичного забезпечення.

Для страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, слід застосовувати показник рівня виплат і затрат (так званий «комбінований показник») як одне з джерел інформації оцінки конкурентоспроможності.

Показник рівня виплат і затрат визначається як сума рівня страхових виплат і витрат на ведення справи (формула 2) [8] та дозволяє співставити загальну суму витрат зі страхової діяльності із сумою доходів. Даний показник може визначатись з частою перестраховання або з її вирахуванням.

$$П_{ВЗ} = \frac{СП_з}{СВ} + \frac{СП_з}{В_{вс}}, \quad (2)$$

де:  $P_{B3}$  – показник рівня виплат і затрат страховика;

$СП_3$  – зароблена страхова премія;

$CB$  – страхові виплати;

$B_{bc}$  – витрати страховика на ведення справи.

Традиційно рентабельність власного капіталу є відносним показником ефективності діяльності компанії, що визначається співвідношенням чистого прибутку за певний період і середньої власного капіталу. Однак, цей індикатор в страхуванні застосовується значно рідше, ніж комбінований показник, але може використовуватись для альтернативної оцінки рентабельності власного капіталу страхової компанії.

Показник рентабельності власного капіталу може розраховуватись декількома способами:

I. Співвідношення операційного результату і власного капіталу (див. формулу 3) [8].

$$BK_{P1} = \frac{OP}{BK}; OP = AP + IK_{\%}; AP = СП - B_{bc} - CB, \quad (3)$$

де:  $BK_{P1}$  – показник рентабельності власного капіталу за першим способом розрахунку;

$OP$  – операційний результат діяльності страховика;

$AP$  – андеррайтинговий результат діяльності страховика;

$IK_{\%}$  – відсотковий дохід за капітальними інвестиціями.

II. Співвідношення показника андеррайтингового результату і коефіцієнту капіталізації плюс коефіцієнт доходності капіталу (див. формулу 4) [8].

$$BK_{P2} = \frac{AP_{II}}{K_{kan}} + K_{Kдох}; AP_{II} = \frac{AP}{СП_3}; K_{kan} = \frac{BK}{СП_3}; K_{Kдох} = \frac{Д_{KI}}{K}, \quad (4)$$

де:  $BK_{P2}$  – показник рентабельності власного капіталу за другим способом розрахунку;

$AP_{II}$  – показник андеррайтингового результату діяльності страховика;

$K_{kan}$  – коефіцієнт капіталізації;

$K_{Kдох}$  – коефіцієнт доходності капіталу;

$Д_{KI}$  – доходність капітальних інвестицій.

Показник  $AP$  являє собою андеррайтинговий результат страховика, віднесений до чистих страхових премій. Коефіцієнт капіталізації розраховується як власний капітал, поділений на чисті страхові премії. Коефіцієнт доходності капіталу – це співвідношення доходності капітальних інвестицій і капіталу.

Таким чином, якщо потенційний інвестор має намір інвестувати капітал у страхову

компанію, дохідність такого вкладення буде визначатись за допомогою показника рівня виплат і затрат. Проте слід врахувати, що останній не включає всі джерела отримання прибутку, такі, наприклад, як інвестиційний прибуток, а також середній термін договору страхування.

Слід зазначити, що зазначений показник неадекватно відображає рентабельність, враховуючи наявність в портфелі страховика різних видів страхування (як короткострокових: страхування від нещасних випадків, страхування медичних витрат подорожуючих за кордон, так і довгострокових – медичне страхування і страхування каско, виплати за якими при складних страхових випадках можуть продовжуватись роками). Наприклад, значення комбінованого показника в результаті розрахунку становить 120%, що означає збитковість страхової діяльності страхової організації. Однак, для довгострокових видів страхування, кумулятивний дохід від інвестицій протягом тривалого проміжку часу за рахунок інвестування коштів страхових резервів дуже часто приносить прибуток і компенсує первинні витрати на страхове відшкодування.

Для короткострокових видів страхування такий розмір комбінованого показника насправді означатиме збитковість, оскільки врегулювання збитків відбувається за невеликий проміжок часу.

Дані, наведені в табл. 1, ілюструють ще одну проблему, пов'язану з використанням комбінованого показника: він не визначає взаємозалежність між різними видами страхування в розрізі страхового портфеля компанії, не приймає до уваги збитковість кожного виду страхування.

**Таблиця 1. Особливості застосування комбінованого показника для різних видів страхування**

Вид страхування	Ризик андеррайтингу	Грошові потоки	Рівень КП, необхідний для рентабельності	Дохідність інвестицій страхових резервів
Страхування майна від природних катастроф	високий	короткострокові <sup>1</sup>	до 100%	висока <sup>2</sup>
Страхування відповідальності	високий	довгострокові	більше 100%	висока
Страхування медичних витрат виїжджаючих за кордон	низький	короткострокові	до 100%	низька

*Джерело: складено автором*

<sup>1</sup> В більшості випадків грошові потоки є короткостроковими, однак трапляються випадки і довгострокового врегулювання збитків

<sup>2</sup> Висока дохідність інвестицій страхових резервів досягається за рахунок масштабності даного виду страхування

В зазначеному контексті перевагою показника рентабельності власного капіталу є те,

що він відображає взаємозв'язок між операційним результатом страховика і його капіталом. Цей індикатор може використовуватись майбутнім інвестором для порівняння: інвестицій у страхову організацію з іншими типами вкладень; страхових компаній, представлених на даному ринку, між собою, а також індивідуальні види страхування з іншими видами.

**Висновок.** Високий рівень конкуренції та прагнення збільшення прибутковості діяльності страхових компаній здійснює значний вплив на традиційні підходи до ведення бізнесу в страхуванні. З одного боку, це вимагає значної уваги регулюючих органів з метою забезпечення достатнього рівня платоспроможності на ринку та підтримання довіри споживачів фінансових послуг до нього. З іншого боку, управлінська ланка страхової компанії повинна забезпечити задоволення вимог акціонерів в отриманні прибутку, а також високу надійність здійснення власних операцій. Для цього необхідно своєчасно здійснювати розрахунок та моніторинг вартості та дохідності страхових компаній, підкріплюючи їх системою показників стресо-стійкості.

1. Внукова Н.М. *Методичні підходи до оцінки фінансової надійності страховиків* / Н.М. Внукова, Н.І. Притула // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка* / *Київський національний університет імені Тараса Шевченка*. – Київ, 2009. – (Економіка ; Вип. 113/114).

2. Гаманкова О.В. *Рейтингова оцінка страхових компаній за ступенем їх фінансової стійкості* // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка* / *Київський національний університет імені Тараса Шевченка*. – Київ, 2002. – (Економіка ; Вип. 60/61).

3. Иноземцева Е.И. *Программа и материалы к изучению учебной дисциплины «Финансовый анализ деятельности страховой организации»*. – М.: Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, 2000.

4. Стретович О.М. *Прогнозування тенденцій світового ринку страхування в умовах фінансової нестабільності* // *Наукові праці студентів економічного факультету* / *Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка, Екон. ф-т, Наук. т-во студентів та аспірантів ; [редкол.: Базилевич В.Д. (голова) та ін.]*. – Київ, 2013.

5. Шевчук О.О. *Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України* // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : Збірник наукових праць* / *Українська академія банківської справи Нац. банку України*. – Суми, 2005. – Т. 13.

6. Шірінян Л.В. *Комплексна оцінка конкурентного середовища на ринку страхових послуг України : ринок фінансових послуг* // *Фінанси України : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал МФУ / М-во фінансів України*. – Київ, 2011. – № 7 (188).

7. *Basis for Conclusions. European Embedded Value Principles [Electronic resource]. – CFO Forum. – May 2004. – Режим доступу: [http://www.cfoforum.nl/letters/basis\\_for\\_conclusions.pdf](http://www.cfoforum.nl/letters/basis_for_conclusions.pdf). – 01.08.2016. – Назва з екрану.*
8. *Brodshelm A. Return on equity / A. Brodshelm // The Actuary. – June 2005.*
9. *Ferrari J.R. The relationship of underwriting, investment, leverage and exposure to total return on owners equity/ J. Robert Ferrari Casualty Actuary Society Publication. – <https://www.casact.org/pubs/proceed/proceed68/68295.pdf>. – Назва з екрану.*
10. *Market Consistent Embedded Value Principles [Електронний ресурс]. – April 2016. – Режим доступу. – [http://www.cfoforum.nl/downloads/CFO-Forum\\_MCEV\\_Principles\\_and\\_Guidance\\_April\\_2016.pdf](http://www.cfoforum.nl/downloads/CFO-Forum_MCEV_Principles_and_Guidance_April_2016.pdf). – 01.08.2016. – Назва з екрану.*

*Стаття надійшла до редколегії 30.08.2016 р.*



УДК 006.015.2

Ковальова М. Л.,

*к.е.н., доцент, кафедра економіки і менеджменту,**Київський національний університет культури і мистецтв, м. Київ***ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ В УКРАЇНІ**

*В статті аналізується стан системи сертифікації та стандартизації в Україні, нормативно-правові основи технічного регулювання, визначаються загальні основи стандартизації, її мета та основні завдання. Україна, обравши європейський вектор розвитку та підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, зобов'язалась в обумовлений термін гармонізувати національні технічні стандарти та привести систему стандартизації та сертифікації у відповідність з європейськими нормами. Наслідком системної та послідовної гармонізації законодавства в сфері технічного регулювання має стати зменшення кількості перевірок бізнесу, відміна ліцензування та обов'язкової сертифікації значної кількості видів діяльності. Гармонізація системи стандартизації та сертифікації у відповідності з міжнародними та, зокрема, європейськими нормами має стати вагомим чинником для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників та їх продукції на світових ринках, наслідком чого має стати стабільний ріст економіки в цілому.*

*Ключові слова: стандартизація, сертифікація, технічні стандарти, технічне регулювання, гармонізація технічних стандартів, Угода про асоціацію.*

**ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ СТАНДАРТИЗАЦИИ И СЕРТИФИКАЦИИ В УКРАИНЕ**

Ковалёва М. Л.

*В статье анализируется состояние системы стандартизации и сертификации в Украине, нормативно-правовые основы технического регулирования, определяются общие основы стандартизации, её цели и основные задачи. Украина, выбрав европейский путь своего развития и подписав Соглашение об ассоциации с Европейским Союзом, взяла на себя обязательства в определённые сроки гармонизировать национальные технические стандарты и привести систему стандартизации и сертификации в соответствии с европейскими нормами. Следствием системной и последовательной гармонизации законодательства Украины в сфере технического регулирования должно стать значительное уменьшение количества проверок отечественного бизнеса, отмены лицензирования и обязательной сертификации на многие виды деятельности. Гармонизация системы стандартизации и сертификации в соответствии с мировыми и, в частности, европейскими нормами, должна стать существенным стимулом для*

*повышения уровня конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках, следствием чего должен стать стабильный рост экономики Украины в целом.*

*Ключевые слова: стандартизация, сертификация, технические стандарты, техническое регулирование, гармонизация технических стандартов, Соглашение об ассоциации.*

## FEATURES OF STANDARDIZATION AND CERTIFICATION SYSTEM IN UKRAINE

**Kovalova M.**

*The characteristic feature of modern times is globalization, which has a direct consequence in the form of process of unification and standardization. Ukraine, under the European way of development and signing the Association Agreement with the European Union, committed itself in certain periods to harmonize national technical standards and bring standardization and certification system in accordance with European standards. The implementation of the Association Agreement in the part regarding free trade area provides for the carrying-out of our country specific list of activities, among which the most important is the elimination of technical barriers in trade. The document stated that Ukraine will take all necessary measures for the gradual achievement of compliance with the EU technical regulations and standardization systems. The Association Agreement focuses on the need to harmonization of the regulatory environment in Ukraine with the relevant regulations and rules of the European Union. Ukraine and the EU committed themselves according to this document to strengthen technical cooperation by improving laws and regulations, improve the institutional component, which deals with issues of metrology, standardization, market surveillance, certification and accreditation. Thus, the Association Agreement is an important instrument for the modernization of the Ukrainian economy. One of the highlights here is the voluntary adherence to the majority of the standards and the relevant certification. An important difference between Ukrainian standardization system and European is that in the European Union national authorities in the field of standardization are private institutions, while in Ukraine the State monopolized the market of these services. As the consequence of systematic and consistent harmonization of Ukrainian legislation in the sphere of technical regulation should be a significant reduction in the number of inspections of domestic business, the cancellation of licensing and mandatory certification for many activities. Harmonisation of standards and certification system in accordance with the world and, in particular, European standards should be a significant incentive to increase the level of competitiveness of domestic products in the world markets, result of which is set to become a stable growth of the Ukrainian economy as a whole.*

*Keywords: standardization, certification, technical standards, technical regulation, harmonisation of technical standards Association Agreement.*

**Постановка проблеми.** Характерною особливістю сучасності є глобалізація, природним наслідком якої є процеси уніфікації та стандартизації. Україна, обравши європейський вектор розвитку та підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, зобов'язалась в обумовлений термін гармонізувати національні технічні стандарти та привести систему стандартизації та сертифікації у відповідності з європейськими нормами. Міжнародна стандартизація при цьому має сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на світових та, зокрема, європейських ринках, що, в свою чергу, дозволить покращити макроекономічні показники України та в цілому підвищить рейтинг нашої країни на світовій арені.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань стандартизації та сертифікації займаються такі науковці та дослідники як О. Сліпець, Л. Ваніфатова, О. Пшенична, Г. Д. Гуменюк, Н. Б. Сілонова, Ю. В. Слива, А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець, Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська, Ю. Й. Гарасим [7] та інші. Проте сучасні умови розвитку економіки України потребують подальшого дослідження цього питання.

**Мета статті.** Визначення стану та напрямів реформування системи стандартизації та сертифікації України у відповідності з міжнародними нормами.

**Основні результати дослідження.** Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, зокрема в частині стосовно зони вільної торгівлі, передбачає виконання нашої країною певного переліку заходів, серед яких одним з найважливіших та найскладніших є усунення технічних бар'єрів в торгівлі, зафіксованих в зазначеній Угоді в Розділі 4 (Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею), Глава 3 (Технічні бар'єри в торгівлі) [1].

В Статті 56 Глави 3 (Зближення технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності) зазначено, що Україна буде приймати всі необхідні міри з метою поступового досягнення відповідності технічним регламентам ЄС і систем стандартизації, метрології, акредитації, робіт по оцінці відповідності та ринковому нагляду ЄС і зобов'язується виконувати принципи та практики, викладені в актуальних рішеннях та Регламентах ЄС (особливо в цій статті визначається Регламент Європейського Парламенту та Ради 765/2008/ЄС від 9 липня 2008 року щодо встановлення вимог для акредитації та ринкового нагляду за торгівлею продуктами) [2].

Таким чином, Угода про асоціацію між Україною та ЄС акцентує увагу на необхідності гармонізації регуляторного середовища України з відповідними правилами та нормами ЄС. Зокрема, у рамках відповідних положень Угоди [1], Україна та країни ЄС зобов'язались зміцнювати технічне співробітництво шляхом удосконалення нормативно-правових актів та регламентів, покращення інституціональної складової, що займається питаннями метрології, стандартизації, ринкового нагляду, сертифікації та акредитації, сприяння розвитку якісної, ефективної і взаємовигідної системи стандартизації, метрології, акредитації, оцінки відповідності та ринкового нагляду в Україні [1]. Отже, Угода про асоціацію між Україною та ЄС стає важливим інструментом для модернізації економіки України.

Зміни, внесені до Закону України «Про стандартизацію» передбачають розвиток галузі, ґрунтуючись на європейських нормах та спираючись на відповідний досвід країн ЄС Однією з важливих змін, зокрема, є ліквідація в вітчизняному законодавстві поняття «галузева стандартизація», яке є спадком системи стандартизації СРСР, а за кордоном такого поняття не існує в принципі. Ще одним важливим моментом є добровільність дотримання більшості стандартів та одержанні відповідних сертифікатів.

Окремо відмітимо, що у ЄС національними органами зі стандартизації є приватні структури, причому ринок з надання послуг зі сертифікації продукції у відповідності з міжнародними стандартами є конкурентним, в той час як в Україні цей ринок монополізований державою.

Як наслідок підписаної Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, в Україні відбуваються зміни й у інституціональному середовищі стандартизації. Так, з 1993 по 2002 рр. національним органом стандартизації був Держстандарт України (Державний комітет стандартизації, метрології та сертифікації України (в галузі будівництва окремо стандартизацією займалось Мінбудархітектури України), що був правонаступником Комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації і Державного комітету України у справах захисту прав споживачів. У 2002 р. Держстандарт відповідним Указом Президента перетворений у Держспоживстандарт (Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики). Держспоживстандарт був спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері захисту прав споживачів, стандартизації, метрології, підтвердження відповідності. У ході адміністративної реформи 2011 р. Держспоживстандарт був ліквідований, а на його базі створена Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів) [3].

На даний момент до функцій Держспоживінспекції України входить реалізація заходів державної політики з питань державного контролю у сфері захисту прав споживачів. Таким чином, стандартизація вилучена не тільки із назви, а й з безпосередніх основних функцій. Одночасно, відповідно до нової редакції Закону України «Про стандартизацію» та відповідного Розпорядження КМУ, з 2014 р. функції національного органу стандартизації виконує ДП «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості» (УкрНДНЦ) [4].

Отже, центральним органом в сфері стандартизації та сертифікації є державне підприємство. Іншими суб'єктами стандартизації відповідно до ст.8 Закону є [5]:

1) центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері стандартизації – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;

2) центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері технічного регулювання (стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю) – Департамент технічного

регулювання, що є самостійним структурним підрозділом центрального апарату Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [6];

3) технічні комітети стандартизації;

4) підприємства, установи та організації, що здійснюють стандартизацію.

Наголосимо, що саме два останніх суб'єкти власне й займаються розробкою стандартів.

Досвід Європейського Союзу свідчить, що держава не в змозі відслідковувати та оперативно реагувати на розвиток новітніх технологій та зміни в зовнішньому середовищі, отже постійно буде відставати в розробці актуальних та сучасних стандартів. Як наслідок, в європейських країнах розробкою стандартів та наданням сертифікатів, що підтверджують відповідність якості продукції, займаються приватні структури. Конкуренція на ринку надання таких послуг є сприяє тому, що сертифікати, що видаються європейськими організаціями, мають високий рівень довіри, оскільки видання сертифікату на неякісну продукцію є дуже вагомим ударом по репутації установи, яка його видасть.

Слід зазначити, що, відповідно до чинного законодавства України, вимоги, які висувають до продукції технічні умови, повинні бути не нижчими ніж ті, що передбачені державними стандартами (ДСТУ). ДСТУ і ТУ не суперечать один одному. ТУ розробляє сам виробник, якщо на певний вид продукції взагалі не існує державних стандартів, або ж якщо йому потрібно розширити асортимент продукції, запровадити новітні розробки, вдосконалити технологічний процес, упаковку і таке інше. Одночасно розробник технічних умов орієнтується на особливості свого виробництва й виходить з вигідних йому умов [7].

Залишається важливим підписання Угоди про взаємне визнання Україною та ЄС сертифікатів відповідності на промислову продукцію (Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products) (АСАА) [7] як протокол до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. АСАА полегшить доступ на ринок шляхом усунення технічних бар'єрів в торгівлі промисловими товарами, адже імпортер платить двічі – за сертифікацію у власній країні, а потім – у нашій країні. Наслідком такої подвійної сертифікації стає збільшення ціни для кінцевого споживача, тобто громадянина України, інтереси якого і повинна захищати держава. Таким чином, угода АСАА надасть можливість:

- вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур оцінки відповідності, адже роботи з оцінки відповідності українських органів визнаватимуться в ЄС, Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Туреччині та потенційно в США, Канаді, Японії, Австралії, Новій Зеландії (ці країни без додаткової сертифікації визнають товари один одного);

- отримання українськими виробниками права нанесення європейського знака відповідності СЕ (після прийняття АСАА дається 4 роки перехідного періоду для українського товаровиробника);

- вимоги українських технічних регламентів до продукції та пов'язаних процесів стануть ідентичними вимогам відповідних директив ЄС;

- взаємного визнання промислової продукції, що відповідає вимогам, згідно яких вона законно перебуває на ринку однієї зі сторін.

Як наслідок вище сказаного, для приведення Україною національної системи стандартизації та сертифікації до європейських норм та підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому та, зокрема, європейському ринках, необхідно продовжувати процес реформування та гармонізації системи технічного регулювання.

Відмітимо, що 20.12.2015 р. набрали чинності нові редакції трьох основоположних національних стандартів:

- ДСТУ 1.1:2015 (ISO/IEC Guide 2:2004, MOD) Національна стандартизація. Стандартизація та суміжні види діяльності. Словник термінів;

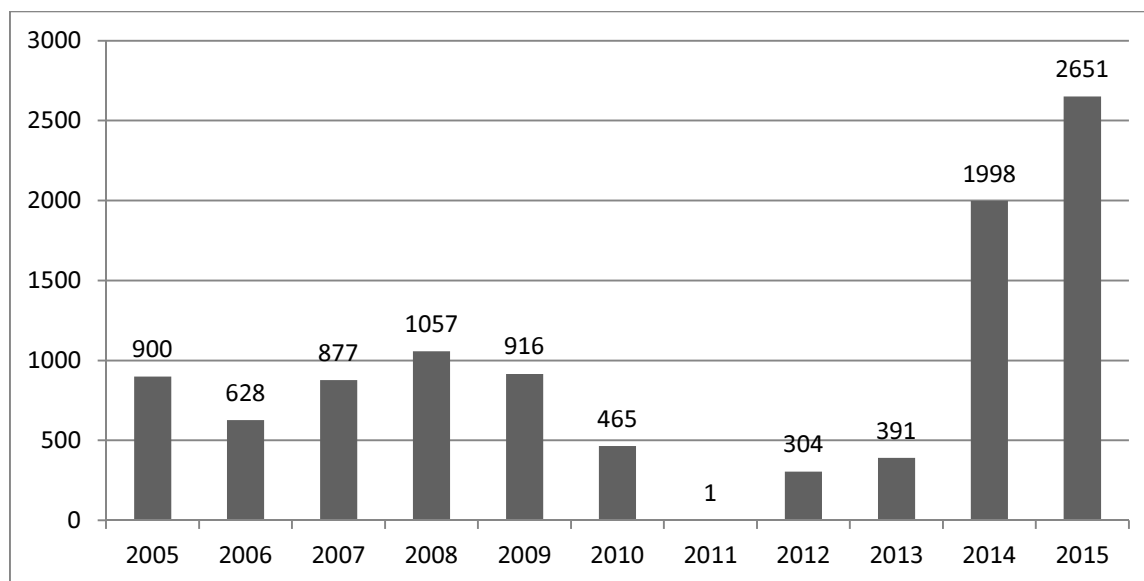
- ДСТУ 1.2:2015 Національна стандартизація. Правила проведення робіт з національної стандартизації;

- ДСТУ 1.7:2015 (ISO/IEC Guide 21-1:2005, NEQ; ISO/IEC Guide 21-2:2005, NEQ) Національна стандартизація. Правила та методи прийняття міжнародних і регіональних нормативних документів [8].

Гармонізація стандарту – це приведення його змісту у відповідність з іншим стандартом для забезпечення взаємозамінності продукції (послуг), взаємного розуміння результатів випробувань і інформації, що міститься в стандартах. Розрізняють декілька методів гармонізації, один з яких – метод «обкладинки», який зводиться до перекладу обкладинки європейського чи міжнародного стандарту, а сам текст залишається мовою оригіналу. У Законі «Про стандартизацію» зафіксовано використання, окрім української, однієї з мов відповідних міжнародних або регіональних організацій стандартизації (ст.7). Недоліком іншого методу є різне тлумачення стандарту, в результаті – випуск невідповідної стандартам (або й небезпечної) продукції [7].

Зазначимо, що керівництво ISO/IEC відрізняє такі терміни як «ідентичні стандарти» та «уніфіковані стандарти». В документі визначається, що ідентичними стандартами є гармонізовані стандарти, повністю ідентичні за змістом і за формою, як правило, це точний переклад стандарту (міжнародного або регіонального), прийнятого в національній системі стандартизації [7]. В цьому випадку відмінність може бути лише позначеннях, шифрах або кодуванні. В той же гармонізовані стандарти, що відрізняються за формою подання, проте є ідентичними за змістом, визначаються як уніфіковані стандарти.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України станом на 31.12.2015 р. фонд національних стандартів становив 18623 документи, з яких 11662 національних стандарти, гармонізованих з міжнародними та європейськими [8]. На рис. 1 наведено статистичні дані щодо кількості прийнятих у 2005-2015 р.р. нормативних гармонізованих у відповідності з європейськими нормами.



**Рис. 1. Кількість національних нормативних документів гармонізованих у відповідності з європейськими нормами у 2005-2015 р.р.**

*Джерело: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [8].*

Як видно з наведеної діаграми, Україна виконує свої зобов'язання щодо гармонізації системи стандартизації та сертифікації. На сьогодні підписано 38 угод на міжурядовому та міжвідомчому рівні, що передбачають співпрацю у сфері технічного регулювання.

Окремо відмітимо, що Україна є членом 9 міжнародних організацій, зокрема таких авторитетних в даній сфері, як:

- Міжнародна організація зі стандартизації (ISO),
- Міжнародна електротехнічна комісія (IEC),
- Європейський комітет зі стандартизації (CEN),
- Європейський комітет зі стандартизації у електротехніці (CENELEC) тощо.

**Висновок.** Наслідком системної та послідовної гармонізації законодавства в сфері технічного регулювання має стати зменшення кількості перевірок бізнесу, відміна ліцензування та обов'язкової сертифікації значної кількості видів діяльності, адже Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, передбачає не лише відмову від стягнення мит та зняття технічних бар'єрів, але й взаємний доступ до ринків послуг, можливість відкриття закордонних філій, створення спільних проектів, залучення інвестицій тощо.

Таким чином, гармонізація системи стандартизації та сертифікації у відповідності з міжнародними та, зокрема, європейськими нормами має стати вагомим чинником для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників та їх продукції на світових ринках та поштовхом для розвитку національної економіки.

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kmi.gov.ua/kmi/control/uk/publish/artide?art\\_id=246581344](http://www.kmi.gov.ua/kmi/control/uk/publish/artide?art_id=246581344)
2. Національне агентство з акредитації України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naau.org.ua>
3. Указ Президента України «Про положення про державну інспекцію України з питань захисту прав споживачів» від 13 квітня 2011 року № 465/2011 / Головна сторінка сайту «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/465/2011>
4. Розпорядження КМУ від 26 листопада 2014 р. № 1163-р «Про визначення державного підприємства, яке виконує функції національного органу стандартизації» / Головна сторінка сайту «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1163-2014-%D1%80>
5. Закон України «Про стандартизацію» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>
6. Постанова КМУ від 20 серпня 2014 р. № 459 «Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України / Головна сторінка сайту «Законодавство України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/459-2014-%D0%BF>
7. Гарасим Ю. Й. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті угоди про асоціацію України та ЄС / Ю. Й. Гарасим // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 3.
8. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

Стаття надійшла до редколегії 18.08.2016 р.



УДК 657.6

**Корінько М. Д.,***д.е.н., професор, завідувач кафедри аудиту***Кушнір Є. О.,***асистент, кафедра аудиту,**Національна академія статистики, обліку та аудиту, м.Київ*

### **СУДОВА ЕКОНОМІЧНА ЕКСПЕРТИЗА: ВИРІШЕННЯ ПИТАНЬ ЩОДО ОБҐРУНТУВАННЯ СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ**

*Здійснено опрацювання нормативно-правової бази з питань ведення господарської діяльності в Україні, відображення у бухгалтерському обліку нарахування та сплати податку на додану вартість, проведення судово-економічної експертизи та основні положення Податкового кодексу в частині оподаткування податком на додану вартість. Розкрито методику експертного дослідження нарахування та сплати податку на додану вартість в частині операцій, пов'язаних із заставним майном та іпотекою, зокрема у зв'язку з вирішенням господарських спорів у судовому порядку.*

*Ключові слова:* податок на додану вартість, господарська діяльність, судова економічна експертиза, дата виникнення податкових зобов'язань, відвантаження товарів, первинні документи.

### **СУДЕБНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА: РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ ОБОСНОВАНИЯ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

**Корінько Н. Д., Кушнір Е. О.**

*Осуществлена обработка нормативно-правовой базы по вопросам ведения хозяйственной деятельности в Украине, отражение в бухгалтерском учете начисления и уплаты налога на добавленную стоимость, проведение судебно-экономической экспертизы и основные положения Налогового кодекса в части налогообложения налогом на добавленную стоимость. Раскрыта методика экспертного исследования начисления и уплаты налога на добавленную стоимость в части операций, связанных с залоговым имуществом и ипотекой, в частности в связи с решением хозяйственных споров в судебном порядке.*

*Ключевые слова:* налог на добавленную стоимость, хозяйственная деятельность, судебная экономическая экспертиза, дата возникновения налоговых обязательств, отгрузка товаров, первичные документы.

## JUDICIAL ECONOMIC EXAMINATION: THE SOLUTION OF QUESTIONS OF REASONS FOR THE TAX DISCHARGE ON VALUE ADDED

Korinko M., Kushnir Y.

*In the article the basic principles of the contractual relations between economic entities in Ukraine are described. Major works of Ukrainian scientists who have studied the issues of calculation and payment of value added tax during the examination were analyzed. Processing of the regulatory framework for doing business in Ukraine, the reflection in the bookkeeping of calculation and payment of value added tax is effected. Stages of a forensic examination of the economic value-added tax are allocated. The main provisions of the Tax Code regarding the value added tax are allocated. Analysis of the concepts of: mortgage, pledge, the date of tax liability and the shipment of goods is carried. Operations research which refer to specific are carried out. Discloses a technique for expert study of calculation and payment of value added tax to the operations of the related collateral and mortgages, and more specifically in connection with the decision of economic disputes in court is presented. The conditions that cause the occurrence of liabilities in a business entity for value added tax are analysed. The importance of judicial and economic expertise in solving economic disputes is proved.*

**Keywords:** value added tax, economic activity, judicial economic expertise, the date of tax liability, shipment, primary documents.

**Постановка проблеми.** У процесі здійснення господарської діяльності підприємства вступають у господарські відносини, порушення у яких є предметом судових розглядів. Саме результати досліджень судових експертів надають можливість у процесі розгляду судових справ встановити істину та прийняти обґрунтоване рішення, що напряду підвищує ефективність та підвищення рівня довіри до судочинства в державі.

Саме від повноти та об'єктивності досліджень експертів судової економічної експертизи, відображених у висновках про стан розрахунків суб'єктів господарювання за зобов'язаннями перед бюджетом, залежить оцінка діяльності посадових осіб підприємства у процесі виконання функцій управління підприємницькою діяльністю та оцінка ефективності діяльності суб'єкта господарювання зі сторони фіскальних органів. Важливістю вирішення даних питань і обґрунтовується актуальність дослідження за даною тематикою.

Питанням організації та методики судової експертизи присвячено праці таких вчених: Федчишиної В.В. [10], Тимковича П.В. [9], Гуцаленка Л.В. [8], Михальчишиної Л.Г. [8], Сидорчука В.М. [8], Пентюка І.К. [8], Бутинця Ф.Ф. [7], Білухи М.Т. [6], Камлик М.І. Вирішення питань формування системного підходу до організації та методичного забезпечення судової експертизи нарахування та сплати податку на додану вартість у процесі підприємницької діяльності є нагальним питанням до вирішення науковцями та практикуючими судовими експертами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку судової експертизи як у теоретичному, так і методологічному спрямуванні, досліджуються вченими та висвітлюються у наукових та спеціальних джерелах.

В.В. Федчишина висвітлила проблему облікового забезпечення експертного дослідження розрахунків з податку на додану вартість [10].

П.В. Тимкович дослідив особливості проведення економічних досліджень з питань оподаткування податком на додану вартість господарських операцій з придбання інформаційно-консультативних послуг при проведенні судово – економічних експертиз [9].

Л.В. Гуцаленко, Л.Г. Михальчишина, В.М. Сидорчук, І.К. Пентюк розглянули загальні принципи експертного дослідження нарахування та сплати податку на додану вартість [8].

Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха досліджували загальні принципи організації та проведення судово-економічної експертизи [6, 7].

**Мета статті.** Узагальнення теоретичних підходів та практики судової економічної експертизи в частині організації та методики експертизи нарахування та сплати податку на додану вартість суб'єкта господарювання у процесі відчуження об'єктів нерухомості платників ПДВ, які були передані в заставу або іпотеку.

Вчені-економісти присвячують свої дослідження висвітленню основних положень організації та методики судової експертизи у цілому, а також окремих її напрямів, зокрема тих, що стосуються діяльності суб'єктів господарювання. Питання вирішення завдань, які виникають у процесі організації та використання методики судової економічної експертизи нарахування та сплати податку на додану вартість, в умовах змін податкового законодавства, зумовлюють потребу окремих або додаткових досліджень.

**Основні результати дослідження.** Правові основи господарської діяльності, основні засади господарювання, регулювання господарських відносин, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання в Україні визначено Господарським кодексом України від 16.01.2003 року № 436-IV, із змінами і доповненнями.

Зокрема, нормою частини 2 статті 44 зазначеного Кодексу, визначено, що:

"Підприємництво здійснюється на основі:

- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом".

Отже, відповідно до вищенаведеного суб'єкти господарювання повинні передбачати заходи стосовно здійснення господарських відносин та господарських операцій у процесі своєї діяльності, суттєві умови та зміст яких не суперечив би вимогам Господарського кодексу України.

У процесі здійснення господарської діяльності підприємств, сферу господарських відносин становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини, зокрема:

“...- господарсько-виробничими є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності;

- під організаційно-господарськими відносинами розуміються відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю;

- внутрішньогосподарськими є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами”.

Взаємовідносини між суб'єктами господарювання узгоджуються умовами договорів, угод, контрактів, окремі положення щодо укладання яких регулюються Нормами Цивільного кодексу України від 16.01.2004р. №435-IV, із змінами та доповненнями, зокрема:

“- договором є домовленість двох або більше сторін, спрямованої на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків (ст. 626 ЦКУ);

- сторони є вільними в укладенні договору та визначенні умов договору з урахуванням вимог цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства (ст.627 ЦКУ).

- зміст договору становлять умови (пункти), визначені на розсуд сторін і погоджені ними, та умови які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства (ст.628 ЦКУ).

- зобов'язання має виконуватися належним чином відповідно до умов договору та вимог цього Кодексу, інших актів цивільного законодавства, а за відсутності таких умов та вимог - відповідно до звичаїв ділового обороту або інших вимог, що звичайно ставляться (ст.526 ЦКУ)”.

Загальні умови виконання господарських зобов'язань врегульовано нормою частини 1 ст. 193 Господарського кодексу України, де встановлено:

“Суб'єкти господарювання та інші учасники господарських відносин повинні виконувати господарські зобов'язання належним чином відповідно до закону, інших правових актів, договору, а за відсутності конкретних вимог щодо виконання зобов'язання - відповідно до вимог, що у певних умовах звичайно ставляться.

До виконання господарських договорів застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України з урахуванням особливостей, передбачених цим Кодексом”.

Виходячи із аналізу практики підприємницької діяльності, суб'єкти господарювання здійснюють залучення коштів, зокрема, кредитних які надаються банківськими установами. За змістом норми частини 2 статті 345 Господарського кодексу України від 16.01.2004р. № 436-IV, із змінами та доповненнями значиться, що: "...2. Кредитні відносини здійснюються на підставі кредитного договору, що укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі. У кредитному договорі передбачаються мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит, обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту. ...".

Важливою частиною кредитного договору є забезпечення позичальника. Одним із таких забезпечень може бути іпотека. Поняття «іпотека» в законодавстві України визначено наступним чином:

“іпотека – це застава нерухомого майна, що залишається у володінні заставодавця або третьої особи” (ст. 575 Цивільного кодексу України).

“іпотека – це вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника у порядку, встановленому цим Законом”. (ст.1 розділу I Закону України «Про іпотеку» від 5 червня 2003 року №898-IV).

Звернення стягнення на предмет застави у випадку невиконання боржником зобов'язань здійснюється за рішенням суду, якщо інше не встановлено договором або законом. Заставодержатель набуває право звернення стягнення на предмет застави у разі, коли зобов'язання не буде виконано у встановлений строк (термін), якщо інше не встановлено договором або законом. Статтею 105 ГПК України, за наслідками розгляду апеляційної скарги апеляційний господарський суд приймає постанову, яка набирає законної сили з дня її прийняття. Саме прийняття рішення апеляційним господарським судом є підставою для визнання права власності іпотекодержателем на предмет іпотеки. За результатами такого визнання, якщо предметом іпотеки є нерухоме майно, право на нерухоме майно підлягає державній реєстрації і виникає в іпотекодержателя з моменту такої реєстрації (за нормами: статті 182 та частини 4 статті 334 Цивільного кодексу України).

Відчуження заставленого нерухомого майна за рішенням суду передбачає визначення витрат та доходів у заставодавця та заставоутримувача як і у випадку купівлі-продажу такого майна у податковий період такого відчуження для цілей оподаткування податком на прибуток.

Тобто з моменту отримання права власності на нерухоме майно в іпотекодавця та іпотекодержателя, якщо вони зареєстровані в якості платників податків, виникають податкові зобов'язання, що врегульовано нормою пп. 14.1.191 п.14.1 ст.14 Податкового

кодексу України від 02 грудня 2010 року за № 2755-VI (із змінами та доповненнями): «постачання товарів – будь-яка передача права на розпорядження товарами як власник, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товарів за рішенням суду».

Окремим питанням в оподаткуванні податком на додану вартість є визначення дати виникнення податкових зобов'язань. Особливості стосовно дати виникнення податкових зобов'язань врегульовано нормами статті 187 Податкового кодексу України, а саме:

“Стаття 187. Дата виникнення податкових зобов'язань

187.1. Датою виникнення податкових зобов'язань з постачання товарів/послуг вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого відбувається будь-яка з подій, що сталася раніше:

а) дата зарахування коштів від покупця/замовника на банківський рахунок платника податку як оплата товарів/послуг, що підлягають постачанню, а в разі постачання товарів/послуг за готівку - дата оприбуткування коштів у касі платника податку, а в разі відсутності такої - дата інкасації готівки у банківській установі, що обслуговує платника податку;

б) дата відвантаження товарів, а в разі експорту товарів - дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства, а для послуг - дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку...”

У законодавстві України відсутнє нормативне визначення такої події як “відвантаження товарів”.

Питання “відвантаження товару” висвітлено в Ухвалі Вищого адміністративного суду України від 05 серпня 2010 року по справі К-21224/10-С (Єдиний державний реєстр судових рішень), зокрема:

“...слід зазначити, що відвантаження товару, по суті, являє собою процес передачі товару в розпорядження покупця, що обумовлюється, зокрема, переходом ризиків втрати або випадкового пошкодження товару, та жодним чином не пов'язується з переходом права власності на такий товар”.

Таким чином, датою виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість у заставодавця буде дата в яку здійснено процес передачі товару разом з передачею ризиків втрати або випадкового пошкодження його від заставодавця до заставоутримувача на підставі рішення суду.

За результатами аналізу законодавчої та нормативної бази стосовно права власності, встановлено, що нормами Податкового кодексу України від 02 грудня 2010 року за №2755-VI, врегульовано відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію

контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Зокрема, розділом I. Загальні положення, статтею 14. Визначення понять визначено:

- "...14.1.84. інші терміни для цілей розділу III (Податок на прибуток)

- використовуються у значеннях, визначених Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку і міжнародними стандартами фінансової звітності, введеними в дію відповідно до законодавства...

- ...14.1.129<sup>-1</sup>. об'єкти нежитлової нерухомості - будівлі, приміщення, що не віднесені відповідно до законодавства до житлового фонду. У нежитловій нерухомості виділяють:

а) будівлі готельні - готелі, мотелі, кемпінги, пансіонати, ресторани та бари, туристичні бази, гірські притулки, табори для відпочинку, будинки відпочинку;

б) будівлі офісні - будівлі фінансового обслуговування, адміністративно-побутові будівлі, будівлі для конторських та адміністративних цілей;

в) будівлі торговельні - торгові центри, універмаги, магазини, криті ринки, павільйони та зали для ярмарків, станції технічного обслуговування автомобілів, їдальні, кафе, закусочні, бази та склади підприємств торгівлі й громадського харчування, будівлі підприємств побутового обслуговування;

г) гаражі - гаражі (наземні й підземні) та криті автомобільні стоянки;

г) будівлі промислові та склади;

д) будівлі для публічних виступів (казино, ігорні будинки);

е) господарські (присадибні) будівлі - допоміжні (нежитлові) приміщення, до яких належать сараї, хліви, гаражі, літні кухні, майстерні, вбиральні, погребі, навіси, котельні, бойлерні, трансформаторні підстанції тощо;

є) інші будівлі;...

- ...14.1.191. постачання товарів - будь-яка передача права на розпорядження товарами як власник, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товарів за рішенням суду...

- ...б) передача права власності на матеріальні активи за рішенням органу державної влади або органу місцевого самоврядування чи відповідно до законодавства;...

- 14.1.244. товари – матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення..."

Отже, виходячи із вищенаведеного, об'єкти нежитлової нерухомості, відповідно до норм Податкового кодексу України віднесено до поняття «товари», а передача права на розпорядження зазначених об'єктів нежитлової нерухомості за рішенням суду – до «постачання товарів».

Податковим кодексом України у Розділі III. Податок на прибуток підприємств, статті 153 Оподаткування операцій особливого виду, п.153.6

врегульовано таке:

“153.6. При відчуженні майна, заставленого з метою забезпечення повної суми боргової вимоги, витрати та доходи заставодавця та заставоутримувача визначаються в такому порядку:

- відчуження об'єкта застави для заставодавця прирівнюється до продажу такого об'єкта у податковий період такого відчуження;

- якщо згідно з умовами договору або закону об'єкт застави відчужується у власність заставоутримувача в рахунок погашення боргових зобов'язань, таке відчуження прирівнюється до купівлі заставоутримувачем такого об'єкта застави в податковий період такого відчуження...”

Таким чином, Податковим кодексом України врегульовано оподаткування податком на прибуток операцій особливого виду, зокрема при відчуженні (у редакції п. 14.1.191 – постачання товарів за рішенням суду, передача права на розпоряджання) майна (об'єктами нежитлової нерухомості).

Отже, відповідно до вищенаведених норм Податкового кодексу України, об'єктом оподаткування податком на прибуток є операція з передачі права власності (у редакції п. 14.1.191 передача права на розпоряджання) на об'єкти застави майна (об'єктами нежитлової нерухомості).

Питання оподаткування податком на додану вартість врегульовано нормами статей розділу V. Податок на додану вартість Податкового кодексу України, зокрема:

“...Стаття 185. Визначення об'єкта оподаткування

185.1. Об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

а) постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 цього Кодексу, у тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоутримувачу/орендарю.

Стаття 186. Місце постачання товарів та послуг

186.1. Місцем постачання товарів є:

а) фактичне місцезнаходження товарів на момент їх постачання (крім випадків, передбачених у підпунктах "б" і "в" цього пункту);

б) місце, де товари перебувають на час початку їх перевезення або пересилання, у разі якщо товари перевозяться або пересилаються продавцем, покупцем чи третьою особою;

в) місце, де провадиться складання, монтаж чи встановлення, у разі якщо товари складаються, монтуються або встановлюються (з випробуванням чи без нього) продавцем або від його імені...”



Отже, вищенаведеними нормами Податкового кодексу України, об'єктом оподаткування податком на додану вартість є операції з постачання (у редакції п. 14.1.191 передача права на розпоряджання) товарів (об'єктами нежитлової нерухомості), місце постачання яких розташоване на митній території України.

Стосовно “відвантаження товару” встановлено, у чинному законодавстві України було відсутнє нормативне визначення такої події.

Про вищезазначене йдеться в Ухвалі Вищого адміністративного суду України від 05 серпня 2010 року по справі № К-21224/10-С (Єдиний державний реєстр судових рішень), зокрема:

“...слід зазначити, що відвантаження товару, по суті, являє собою процес передачі товару в розпорядження покупця, що обумовлюється, зокрема, переходом ризиків втрати або випадкового пошкодження товару, та жодним чином не пов'язується з переходом права власності на такий товар”.

Нормативним документом - Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, яке затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88 та зареєстровано у Міністерстві юстиції України 05 червня 1995 за № 168/704 в частині, що стосується розв'язання питання цього дослідження, визначено таке:

“1.1. Положення встановлює порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської звітності підприємствами, їх об'єднаннями та госпрозрахунковими організаціями (крім банків) незалежно від форм власності (надалі підприємства), установ та організацій, основна діяльність яких фінансується за рахунок коштів бюджету (надалі – установи).

1.2. Господарські операції відображаються у бухгалтерському обліку методом їх суцільного і безперервного документування. Записи в облікових реєстрах проводяться на підставі первинних документів, створених відповідно до вимог цього Положення.

2. Первинні документи – це документи, створені у письмовій або електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.

Господарські операції - це факти підприємницької та іншої діяльності, що впливають на стан майна, капіталу, зобов'язань і фінансових результатів.

2.2. Первинні документи повинні бути складені у момент проведення кожної господарської операції або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення...

...2.4. Первинні документи повинні мати такі обов'язкові реквізити: найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форма), дата і місце складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий чи електронний

підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції...”

Отже, вищенаведеним нормативним документом визначено: поняття господарської операції та первинних документів, яким господарські операції повинні оформлятися, перелік обов'язкових реквізитів первинних документів.

Відсутність процесу передачі товару (об'єктів нежитлової нерухомості) разом з передачею ризиків втрати або випадкового пошкодження його від заставодавця до заставодержателя на підставі рішення суду, обумовлює відсутність оформлених первинних документів.

Таким чином, виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість у заставодавця, у зв'язку з відсутністю здійснення господарської операції з “відвантаження товарів” (передачі об'єктів нежитлової нерухомості) в розпорядження заставодержателю не відбувалося.

#### **Висновок.**

1. З моменту отримання права власності на нерухоме майно (*дати реєстрації права власності*) в іпотекодавця та іпотекодержателя, якщо вони зареєстровані в якості платників податків, виникають податкові зобов'язання з податку на прибуток.

2. З моменту (*дати*) передачі нерухомого майна разом з передачею ризиків втрати або випадкового пошкодження його від заставодавця до заставодержателя відбувається виникнення податкових зобов'язань з податку на додану вартість.

1. *Наказ Державної податкової адміністрації України № 41 від 25.01.2011р. “Про затвердження форм та порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість”, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 16.02.2011 року за 197/18935. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0197-11>*

2. *Наказ Державної податкової адміністрації України від 24.12.2010 року № 1002 “Порядок ведення реєстру отриманих та виданих податкових накладних”, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 29.12.2010 року за № 1402/18697. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1402-10>*

3. *Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI, із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>*

4. *Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку (затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995р. № 88 та зареєстровано у Міністерстві юстиції України 05 червня 1995 за № 168/704, із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>*

5. Порядок заповнення податкової накладної (затверджено наказом Міністерства фінансів України від 01.11.2011 року за № 1379 та зареєстровано у Міністерстві юстиції України 22.11.2011 року за № 1333/20071). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1333-11>

6. Білуха М. Т. Судово-бухгалтерська експертиза: підручн. / М. Т. Білуха. – К.: Видавнича компанія “Воля”, 2004.

7. Бутинець Ф. Ф. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посібн. / за ред. Ф.Ф. Бутинця. - Житомир: ПП "Рута", 2004.

8. Гуцаленко Л. В. Судово-бухгалтерська експертиза: навч. посіб. / Л. В. Гуцаленко, Л.Г. Михальчишина, В.М. Сидорчук, І.К. Пентюк. — К.: Центр учбової літератури, 2011.

9. Тимкович П. В. Особливості дослідження питань, пов'язаних з оподаткуванням податком на прибуток і податком на додану вартість інформаційно-консультаційних послуг при проведенні судово-економічних експертиз та експертних досліджень / П. В. Тимкович // Теорія і практика судової експертизи і криміналістики. – 2009. – Вип. 9.

10. Федчишина В. В. Облікове забезпечення експертного дослідження розрахунків з податку на додану вартість : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / В. В.Федчишина. - Житомир, 2011.

Стаття надійшла до редколегії 31.08.2016 р.

УДК 338.482.2

Tkatchuk S.,

*Ph.D., Associate Professor, Department of Marketing*

Stakhurska S.,

*Ph.D., Associate Professor, Department of Management and Administration,**National University of Food Technologies, Kyiv*

## MARKETING APPROACH TO AMUSEMENT PARK BUSINESS

*The paper examines marketing specificities of entertainment industry in example of amusement park. The entertainment industry is considered to be related to the service sector, the sector of non-material production with all the particular qualities of it's, such as impalpability, variability, inseparability from the source and inability for storage. The services of amusement park are regarded as the variety of specific services, which may be designed for different types of consumers. In order to this fact it is proposed the segmentation approach for customers of amusement park services. In basis of the segmentation is the emotional criteria that considers the classification of emotions by B. Dodonov and other classifications. In accordance to the market segments the types of amusement services as the strategic business units are proposed, including such elements of marketing-mix as product, process and physical evidence. Element "product" is considered to be in combination with element "process" for the specific essence of service product, which combines instrumental and functional quality.*

**Keywords:** *marketing, entertainment industry, marketing of amusement park, marketing of service sector, market segmentation, customers' emotions.*

## МАРКЕТИНГОВИЙ ПІДХІД ДО БІЗНЕСУ ПАРКУ РОЗВАГ

Ткачук С.В., Стахурська С.А.

*Досліджуються особливості маркетингу індустрії розваг на прикладі парку атракціонів. Індустрія розваг розглядається як така, що відноситься до сфери послуг, сфери нематеріального виробництва з усіма її специфічними якостями, такими як невідчутність, мінливість, невіддільність від джерела та непридатність до зберігання. Послуги парку розваг розглядаються як розмаїття специфічних послуг, які можуть призначатися для різних типів клієнтів. У відповідності до цього факту пропонується підхід до сегментації споживачів послуг парку розваг. В основу такої сегментації покладений емоційний критерій, що передбачає класифікацію емоцій за Б.І. Додоновим та інші класифікації. Згідно з маркетинговими сегментами запропоновані типи розважальних послуг як стратегічні одиниці бізнесу, включаючи такі елементи маркетинг-міксу, як продукт, процес та матеріальне середовище. Елемент "продукт" розглядається у комбінації із елементом "процес", що пояснюється специфічною*

сутністю послуги як товару, яка поєднує в собі інструментальну та функціональну якість.

*Ключові слова:* маркетинг, сфера розваг, маркетинг парку розваг, маркетинг сфери послуг, маркетингова сегментація, емоції споживачів.

## МАРКЕТИНГОВИЙ ПОДХОД К БІЗНЕСУ ПАРКА РАЗВЛЕЧЕНИЙ

Ткачук С.В., Стахурская С.А.

*Исследуются особенности маркетинга индустрии завлечения на примере парка аттракционов. Индустрия развлечений рассматривается как такая, которая относится к сфере услуг, сфере нематериального производства со всеми ее специфическими качествами, такими как неосязаемость, непостоянство, неотделимость от источника, невозможность хранения. Услуги парка развлечений рассматриваются как разнообразие специфических услуг, которые могут предназначаться для разного типа клиентов. В соответствии с этим фактом предлагается подход к сегментации потребителей услуг парка развлечений. В основу такой сегментации положен эмоциональный критерий, который предполагает классификацию эмоций за Б.И. Додоновым и другие классификации. Согласно с маркетинговыми сегментами предложены типы развлекательных услуг как стратегические единицы бизнеса, включая такие элементы маркетинг-микса, как продукт, процесс и материальная среда. Элемент "продукт" рассматривается в комбинации с элементом "процесс", что объясняется специфичной сущностью услуги как товара, которая соединяет в себе инструментальное и функциональное качество.*

*Ключевые слова:* маркетинг, сфера развлечений, маркетинг парка развлечений, маркетинг сферы услуг, маркетинговая сегментация, эмоции потребителей.

**Problem statement.** In USA, Western Europe and Asia services of amusement parks had been developed for many years and now the entertainment sector is represented by great variety of popular parks of amusements, such as Disneylands, Legolands, Universal Studios, PortAventura World, Lotte World, Everland and others [7]. In spite of availability of really attractive parks (for example, the thematic park "Kievan Rus"), in Ukraine this sector is on stage of earlier development and the task is to accelerate the process and to reach the rate of most popular producers of the world. For this purpose the Ukrainian producers of amusements services must totally implement modern marketing philosophy and world experience in their businesses.

**Analysis of the last researches and publications.** In accordance with latest research and publications analysis, marketing philosophy is the main condition of successful business in all spheres of activity, in particular in entertainment sector. Among the authors, whose works are dedicated to studying of theoretical and practical aspects of this question we can't, but mention O. Byt [2], I. Martinov [4], V. Matuhin [5], I. Rodionov [6] and others. Rather noteworthy list of

factors, which lead to successful business of amusement park, is proposed by I. Rodionov [6]. Among them are such factors as park sizes, landscape using, water using, thematization and zoning, lighting, music, show-making, the symbolic character and also the view on the park as on the module construction [6]. Marketing orientation of managers plays a significant role, especially in entertainment business, for the services, which it supplies, are designed to meet not necessary essentials, but secondary, higher, needs, such as amusements, pleasure, inspiration, self-fulfillment. Besides that, great competition takes place among the producers of amusement services on the world market and in Ukraine the amount of amusement parks is constantly increasing. So the task of businessmen, which work in this sector, is to understand the existing needs of the customers and to foresee their hidden needs to produce all the variety of specific services, which would satisfy the needs more efficiently, than the competitors.

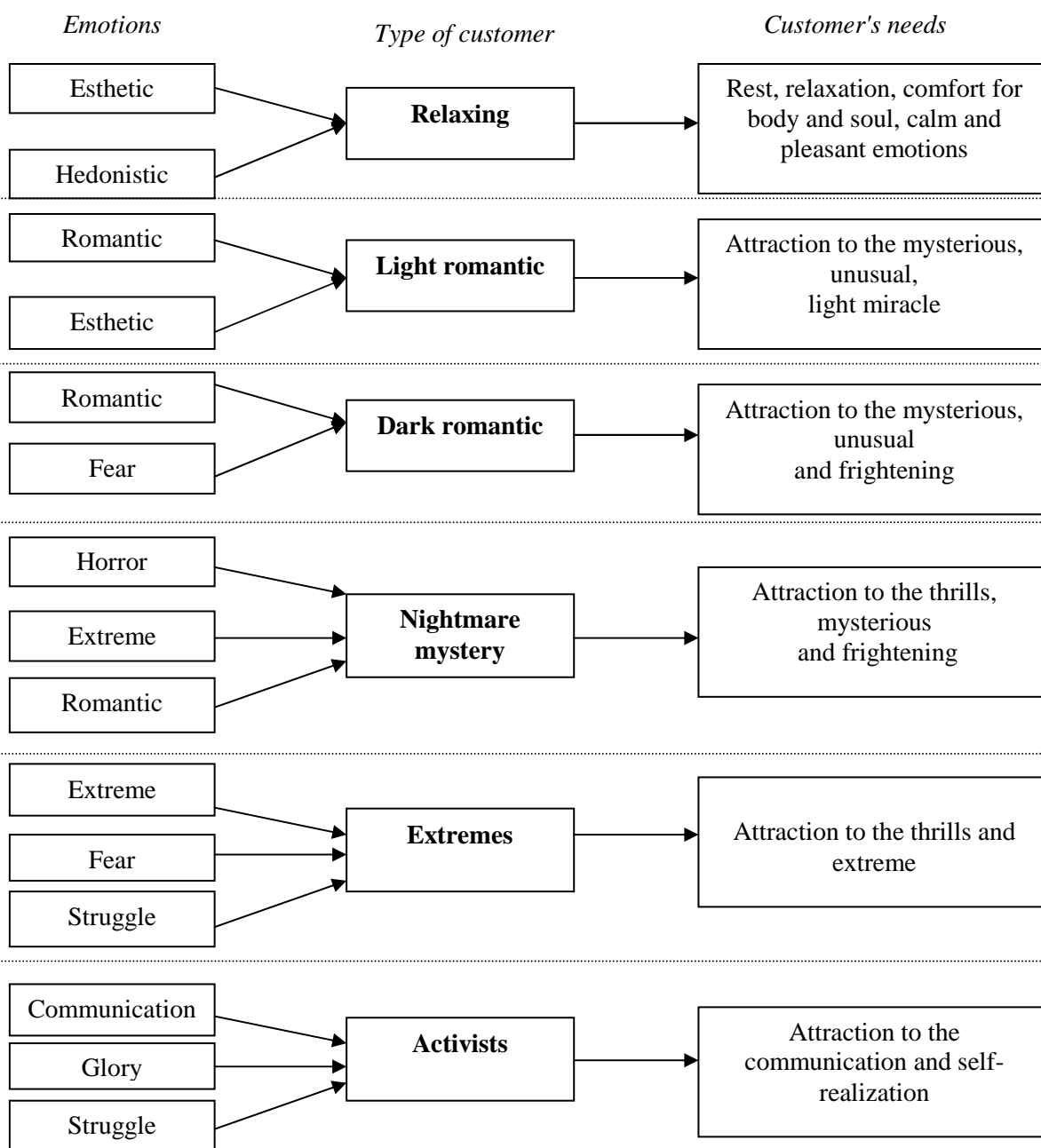
**The purpose of article** is to classify the customers of amusement parks by emotional criteria and to propose the approach to their segmentation in order to maximize the needs satisfaction in each segment as the way of business efficiency increasing.

**The main results of the research.** Marketing managers of amusement parks must realize and consider in their businesses the next principles: 1) customers buy amusement services not for the result, but for the process of consuming (the result is measured by the pleasure and emotions, which have been obtained by customer during the process, so the instrumental quality of the service is almost completely determined by its functional quality); 2) the amusement park must be considered as the specific module system with the harmonious combination of all elements of physical evidence and atmosphere; 3) the merchandizing of elements, park zones and attractions must be of such significance as the merchandizing in retailer business; 4) in spite of complexity of park zones, the type of customer, the emotions, for which he (or she) searches, surely must be taken into account. So, customers of amusement park's services need emotions. It is on one side. On the other side is the fact, that the kind of emotions, they need, defines the types of product, process and all elements of physical evidence, which in the right combination are designed to thoroughly satisfaction of customers' needs.

According to the classification of B. Dodonov the emotions can be divided into the next types: "gloristic", hedonistic, altruistic, communicative, romantic, mobilization (or "pugnistic", from the Latin world "pugna" – struggle), esthetic and others [3]. The combination of emotions, for which the customers of amusements services are searching, makes the type of customer, whose needs the producer of services aims to satisfy. There are the possible combinations below, but some types of emotions are more detailed and somewhat simplifies in their names in order to make the classification more clear (fig. 1).

The relaxing type is the customer, which needs rest and comfortable conditions, not thrills or extreme emotions. The amusement service for such customer may be introduced by the park or thematic park with beautiful landscapes, comfortable places for rest and meal, light music and pleasant relaxation light spectrum. It also may be merry-go-rounds and swings in the park. The next

type, "light romantic", is the customer, who is searching not only for rest and relaxation, but for some unusual things and events, for some mystery, but without evident fear.



**Fig 1. Segmentation of Amusements Park Customers According to Emotional criteria**

Source: created by the author based on [1 - 10].

The atmosphere of amusement service is to be like in the "Alice in Wonderland". The other type, "dark romantic", needs some elements of fear in addition to the atmosphere of the previous one, but not extreme and not horror. The light and color spectrum of the park must be slightly darker, most mysterious; the music is to be slow and somewhat hard. It is like the mystical scary

tale. Depending on the thematic and type of the park, the service may be introduced by the "haunted castles", "underwater caves with mysterious creatures", "underground tunnels with ghosts" and so on. The type of customer, called "nightmare mystery", needs more extreme, when fear turns to horror. But besides the emotions of horror and extreme, the romantic emotion takes place. These emotions means leaning for mystery and unusual things, so the atmosphere of the park must be also like in peculiar tale, but in tale, which is purely for adults. It may be the thematic park, dedicated to popular horror film or the park with original themes and attraction. The service may be represented by horror museums, by interaction attractions etc. Of course we can't, but mention about all aspects of ethical and social responsibility, which must be considered by the parks' managers during all stages of production – from the ideas making to the provision of services (no living being must be harm, not in physical or mental sense). The next type of customers segment is "extremes", which are searching for extreme and fear too, but instead of romantic emotions they need struggle. Under term "struggle" we mean the overcoming of dangers, but without mysterious adventures, without "ghosts" or "horror tunnels". The "dangers" in this case are other types of fear, such as fear of heights, fear of speed, fear of falling etc. The amusements park for such segment is to be mainly represented by extreme attractions, such as roller coasters, "balance wheels" and other extreme "carrousel". The example of attractions for such market segment is the attractions on the top of City Tower Hotel-Casino "Stratosphere Las Vegas" ("Big Shot", "X Stream" and "Insanity") [8]. And the last type of amusements' customers is called "activists". They are active and communicative people, which need interaction and struggle for glory. The service is to be introduced by competitions, games, contests. The atmosphere must be vivid and bright.

The proposed types of customers and types of amusements may be viewed not only in pure form, but in different combinations, depending on the size of amusement park, it's thematic and other factors. The next combination may be successful: "relaxing" and "light romantic", "nightmare mystery" and "extreme", "extreme" and "activists". Other combinations may be apposite too, all depending on the skill of park manager to propose the appropriate complex product. But to our opinion "relaxing", "light romantic" and "dark romantic" are more introverted types, while "extreme" and "activists" are more extraverts. The type "nightmare mystery" may be equally for intro- and extraverts depending on the specific attraction.

**Conclusions.** The sphere of amusements has it's specificity for it doesn't produce the material products on one side, and on the other side it satisfies not primary, but secondary needs. It must be considered by the producers in order to understand the customers' needs and to satisfy them better, than the competitors. The immateriality of amusements services makes it necessary to work out such additional elements of marketing-mix, as process, people and physical evidence, which in the combination makes the atmosphere of amusement park. To create the right atmosphere, producer of the services must understand, with what type of customers he works. One of the most significant criteria of segmentation is emotional, for the customers of amusement park are searching exactly for emotions. According to emotional criteria the customers can be divided into six types: "relaxing",



"light romantic", "dark romantic", "nightmare mystery", "extremes" and "activists". Working with one or several segments, or with the segment of types' combination, the producer of amusements services has an opportunity to create attractive proposition, to obtain the significant market share and to strengthen the competitive position.

1. Yankelovich D. *Rediscovering Market Segmentation [Electronic resource]* / D. Yankelovich, D. Meer // *Harvard Business Review*. – 2006. – № 2. – Access mode: [http://www.viewpointlearning.com/wp-content/uploads/2011/04/segmentation\\_0206.pdf](http://www.viewpointlearning.com/wp-content/uploads/2011/04/segmentation_0206.pdf)

2. Бут О. А. *Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. пос.* / О. А. Бут. – Томск: ТУСУР, 2012.

3. Додонов Б. И. *Эмоция как ценность [Электронный ресурс]* / Б. И. Додонов. – Режим доступа: <https://sibstutis.ru/company/personal/>.

4. Мартинов І. Ю. *Класифікація аквапарків та їх унікальна пропозиція [Електронний ресурс]* / І. Ю. Мартинов // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. – 2011. – Вип. 1. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2011\\_1\\_44](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_1_44).

5. Матюхін В. О. *Маркетинг сфери розваг в туристично-рекреаційній діяльності [Електронний ресурс]* / В. О. Матюхін, О. В. Кобзева // *Культура народів Причорномор'я*. – 2006. – № 88.

6. Родионов И. М. *Парк развлечений как инновационная форма культурно-досуговой деятельности / И. М. Родионов // Молодой ученый. Ежемесячный научный журнал*. – 2010. – № 5 (16). – Т. 2.

7. *Самые знаменитые парки развлечений [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: [www.tourister.ru](http://www.tourister.ru).

8. *Самые страшные аттракционы мира [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://lifeglobe.net/entry/1611>.

9. Чинарова Е. *Самый безопасный парк развлечений в мире / Е. Чинарова // Новый маркетинг*. – 2009. – № 6.

10. Чинарова Е. *Свой бизнес: как открыть парк аттракционов [Электронный ресурс]* / Е. Чинарова // *Новый маркетинг*. – 2009. – Режим доступа: <http://www.business-magazine.ru>.

*Стаття надійшла до редколегії 03.08.2016 р.*

УДК 338.48: 379.851

Габа М. І.,

*к.е.н., асистент, кафедра туризму,**Інститут природоохоронної діяльності, екології та туризму**ім. В. Чорновола НУ «Львівська політехніка», м. Львів*

### ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

*У статті розглянуто особливості державного регулювання, як основи розвитку сільського зеленого туризму. Досліджено роль та значення регулювання на макрорівні. Розглянуто ефективність регулювання державою цього виду туризму. Обґрунтовано доцільність державного регулювання для розвитку сільського зеленого туризму, а також для підвищення ефективності галузі туризму та економіки України загалом.*

*Ключові слова: державне регулювання, сільський зелений туризм, регулювання, розвиток, особливості, напрями державної політики, принципи, Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму.*

### ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМА

Габа М. И.

*В статье рассмотрены особенности государственного регулирования, как основы развития сельского зеленого туризма. Исследована роль и значение регулирования на макроуровне. Рассмотрена эффективность регулирования государством этого вида туризма. Обоснована целесообразность государственного регулирования для развития сельского зеленого туризма, а также для повышения эффективности отрасли туризма и экономики Украины в целом.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, сельский зеленый туризм, регулирования, развитие, особенности, направления государственной политики, принципы, Союз содействия развитию сельского зеленого туризма.*

### FEATURES OF STATE REGULATION AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL GREEN TOURISM

Haba M.

*In the article considers the specifics of state regulation as the basis for the development of rural green tourism. The role and importance of government regulation is defined. The main directions of the state policy that will contribute to further effective development of rural green tourism are presented. The effectiveness of state regulation of this type of tourism is considered.*

*The necessity of government regulation for the development and use of rural green tourism and for tourism improvement and reform of Ukraine's economy in general is proved. The article shows subjects and objects that provide exercise and activities in the field of green tourism.*

**Keywords:** government regulation, rural green tourism, management, development, features, directions of state policy principles, Union for Promotion of Rural Green Tourism.

**Постановка проблеми.** Державне регулювання сільським зеленим туризмом впливає на ефективність його розвитку, так як підтримка сільського зеленого туризму на макрорівні надає нових можливостей не тільки для цієї туристичної галузі, але й для економіки країни загалом. Дослідження питань, пов'язаних з державним регулюванням туризму, спрямоване на пошук нових напрямів розвитку сільського зеленого туризму з ціллю максимального задоволення потреб споживачів послуг сільського зеленого туризму.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання державного регулювання як основи розвитку сільського зеленого туризму досліджували такі вчені-економісти: С.О. Гуткевич [2], М. Желяк [8], Ю.В. Зінько [6], М. Д. Корінько [2], Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець [3], Х. Й. Роглев [4], О. І. Станкевич – Волосянчук [7], М.Й. Рутинський [6], В. Одзімек [8], Л. І. Тебляшкіна [3] та інші науковці. Проте, зважаючи на актуальність питання щодо розвитку сільського зеленого туризму виникає необхідність у більш глибокому дослідженні особливостей державного регулювання даного виду туризму, як перспективного виду туризму для покращення галузі туризму та для реформування економіки України загалом.

**Мета статті.** Дослідити особливості державного регулювання, як основи розвитку сільського зеленого туризму, що дасть можливість застосовувати та використовувати його для ефективного розвитку даного виду туризму, а також для покращення галузі туризму та для реформування економіки України загалом.

**Основні результати дослідження.** Перспективний розвиток туризму, зокрема й такого його різновиду як сільський зелений туризм, зумовлює необхідність державного регулювання. Дослідження питання регулювання розвитку туристичної діяльності, зокрема сільського зеленого туризму, показали певні особливості, які необхідно враховувати для його подальшого ефективного функціонування цієї сфери.

Особливість розвитку сільського зеленого туризму полягає в тому, що він здійснюється як на макро- так і на мікрорівні. Особливостями розвитку сільського зеленого туризму на рівні держави слід вважати: необхідність залучення більшого обсягу інвестицій для його розвитку; недосконалість і бюрократичні процедури системи видачі ліцензій та дозволів суб'єктам господарювання; надто велику кількість різновидів податків, які необхідно сплатити суб'єктам господарювання, що ведуть діяльність у цій галузі; прояв недосконалої фінансово-кредитної політики та інфляційні процеси в діяльності об'єктів даної сфери. Недоліком розвитку сільського зеленого туризму на рівні держави є те, що його недостатньо

популяризують порівняно з іншими видами туризму.

На всі галузі економіки поширюється державне регулювання, що є сукупністю інструментів, за допомогою яких держава встановлює вимоги до підприємств і громадян. Воно включає в себе нормативно-законодавчі акти, формальні та неформальні розпорядження й допоміжні правила, що визначає держава, а також недержавні організації або організації саморегулювання, яким вона делегує відповідні повноваження; певний перелік здійснюваних державними структурами заходів, спрямованих на контроль за діяльністю туристичних організацій.

Важливим завданням щодо розвитку сільського зеленого туризму є врегулювання нормативно-правової бази у сфері сільського зеленого туризму зважаючи на мінливі умови зовнішнього середовища. Це має забезпечити ефективну взаємодію державних і громадських структур для успішного розвитку даної галузі.

Законодавчими актами України стосовно сільського зеленого туризму є Конституція України, Закони України «Про туризм», «Про особисте селянське господарство», проект Закону України «Про сільський зелений туризм» та деякі інші нормативно-правові акти.

Як показав аналіз, для ефективного розвитку й регулювання сільського зеленого туризму слід ввести в дію Закон України «Про сільський зелений туризм», проект якого прийнято Постановою Верховної Ради № 2179 від 16.11.2004 р. Цей Закон визначає загальні правові, організаційні та соціально-економічні засади реалізації державної політики України в галузі сільського зеленого туризму та спрямований на забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, безпеку для життя і здоров'я довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей. Він встановлює засади раціонального використання туристичних ресурсів і регулює відносини, пов'язані з організацією та здійсненням сільського зеленого туризму на території України [1].

Специфічними особливостями, відображеними в проекті Закону України «Про сільський зелений туризм», є зміни щодо специфіки ліцензування туристичної діяльності; обов'язковість (необов'язковість) ліцензування окремих видів сільського зеленого туризму; врегулювання питань, пов'язаних із необхідністю професійної підготовки суб'єктів, які забезпечують та здійснюють діяльність у сфері сільського зеленого туризму; розробка нових типів договорів та уточнення їх змісту, що укладаються між суб'єктом діяльності цього виду та туристом. У проекті пропонується розробити стандарт, який регламентуватиме вимоги щодо надання послуг сільського зеленого туризму, а саме вимоги до приміщень, санітарно-гігієнічних умов, обслуговуючого персоналу, умов харчування, протипожежної безпеки, реєстрації відпочивальників, цивільної відповідальності господарів, страхування майна.

Наступним нормативним регулюючим документом є Указ Президента України № 1356 від 20.12. 2000 р. «Про основні засади розвитку соціальної сфери села», в якому одним із засобів розвитку виділено «розвиток підсобної діяльності у сфері туризму (зеленого туризму)

та надання пріоритету «питанням відродження національної культури, звичаїв, традицій та обрядів, розвитку народних ремесел», що неможливо без розвитку туристичної діяльності.

Новий етап розвитку сільського зеленого туризму зумовить прийняття «Концепції державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року» (Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1.08.2013 р. № 638-р) та «Проект державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року», що визначить його пріоритетність та дасть можливість залучити інвестиційні ресурси приватного сектору до рекреаційно-туристичного підприємництва та допоміжної діяльності.

На основі аналізу законодавства України щодо сільського зеленого туризму нами визначено, що основними напрямками державної політики, які сприятимуть подальшому ефективному розвитку цієї сфери є такі: удосконалення правових засад регулювання відносин у цій галузі діяльності; визначення сільського зеленого туризму важливою ланкою туристичної індустрії України, заохочення національних та іноземних інвестицій у цю сферу та створення нових робочих місць; розвиток в'їзного та внутрішнього сільського зеленого туризму, сприяння перетворенню його у високорентабельну та конкурентоспроможну ланку туристичної індустрії; створення належних умов для розвитку сільського зеленого туризму, підтримка пріоритетних напрямів туристичної діяльності у цій сфері шляхом спрощення та гармонізації податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів регулювання; всебічне заохочення громадян України до участі в розвитку сфери сільського зеленого туризму як високорентабельної ланки туристичної індустрії та додаткового джерела поповнення особистих доходів громадян, місцевого і державного бюджетів; врахування попиту споживачів на окремі види послуг сільського зеленого туризму при розробці та затвердженні загальнодержавної та місцевої програм розвитку регіонів [3]. Напрями державної політики у сфері сільського зеленого туризму схематично наведено на рис.1.

Аналіз засвідчує, що подальший розвиток сільського зеленого туризму вимагає поглибленого дослідження цієї галузі та її підтримки з боку держави. В Україні на загальнодержавному рівні відсутні інституції, які займаються проблемами розвитку сільського зеленого туризму. Ініціативу у здійсненні даних функцій беруть на себе різноманітні громадські організації.

Однією з найактивніших структур, що об'єднує діяльність власників садиб, є Спілка сприяння розвитку сільському зеленому туризму в Україні. Ця всеукраїнська неприбуткова громадська організація, що об'єднує власників садиб, і є ініціатором поширення ідей розвитку сільського зеленого туризму, заснована в 1996 р. Мета її функціонування – популяризація відпочинку в українському селі, сприяння розвитку сільської інфраструктури та самозайнятості сільського населення, збереження культурної спадщини й навколишнього природного середовища. За ініціативою Спілки створені й успішно функціонують регіональні осередки (центри) сільського зеленого туризму у 17 областях України. Вони



**Рис.1. Основні напрями державної політики у сфері сільського зеленого туризму**

*Джерело: складено автором за [1].*

займаються інформуванням про відпочинкові можливості регіонів, працюють над іміджем свого регіону та контролюють якість надання туристичних послуг відповідними суб'єктами.

Учасниками даного об'єднання громадян є близько 850 садіб у 20 регіонах країни. Проте точно визначити кількість пропозицій на ринку сільського туризму неможливо, адже ще більше господарів функціонують самостійно [9].

Завдяки активній співпраці осередків сільського зеленого туризму з місцевими органами влади та міжнародними фондами (наприклад з фондом «Відродження»), вивчається й використовується практичний досвід з організації і прийому відпочивальників у садибах господарів (Закарпатська, Івано-Франківська області), проводяться інформаційні рекламні акції щодо популяризації послуг сільського зеленого туризму. Спілка тісно співпрацює з агротуристичними організаціями Угорщини, Польщі, Австрії, Франції та широко застосовує їх досвід [6].

Нами проаналізовано основні функції, які виконує Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму, а саме: стратегічне планування сільського відпочинку; презентація сільського відпочинку на внутрішньому та міжнародному ринках; презентація сільського відпочинку на внутрішньому та міжнародному ринках; розробка і впровадження громадських стандартів якості; забезпечення підготовки кадрів для організації сільського відпочинку; рекламно-інформаційне забезпечення; вирішення питання зайнятості сільського населення, поліпшення технічної інфраструктури та благоустрою сіл, а також збереження історико-культурної спадщини та довкілля у співпраці з місцевими органами самоврядування [3].

На сторінках науково-популярного журналу «Туризм сільський зелений», що видає Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму висвітлюються й обговорюються найбільш важливі проблеми законодавчого, економічно-фінансового, рекламно-інформаційного, організаційного забезпечення розвитку сільського зеленого туризму в Україні, аналізується міжнародний досвід, висвітлюється агротуристичний потенціал своєрідних місцевостей нашої держави [6].

Розвиток сільського зеленого туризму повинен підтримуватись як на державному рівні, так і на рівні громадських організацій. Головними його аспектами є аграрно-соціальний, культурно-туристичний та еколого-природничий. Тому для успішного розвитку й регулювання сільського зеленого туризму необхідна взаємодія державних і громадських структур, які опікуються відповідними галузями.

Важливою особливістю державного регулювання сільського зеленого туризму є принципи, які забезпечують взаємоузгодженість економічних інтересів підприємств, суспільства і держави. Їх дотримання має стати своєрідним застереженням безсистемному й руйнівному втручання в економічний механізм господарювання. Принципи державного регулювання, як і управлінської діяльності, є результатом узагальнення притаманних для них істотних рис, характерних зв'язків і постійно відтворювальних ознак, які стають базовими в

роботі уповноважених суб'єктів державного регулювання.

Проведений нами аналіз показав, що державне регулювання сільського зеленого туризму в Україні передбачає дотримання таких принципів:

- визначення пріоритетних напрямів державної політики;
- розподіл влади між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;
- закріплення конкретних управлінських функцій за компетенцією органів державного регулювання;
- системність нормативно-правового забезпечення державного регулювання;
- створення фінансової бази;
- цілісність, узгодженість і дієвість механізмів реалізації державної політики.

Ключовим принципом державного регулювання сільського зеленого туризму є делегування функцій та повноважень центрального органу виконавчої влади у цій сфері громадським об'єднанням сільських господарів за умови відповідності таких громадських об'єднань вимогам, визначеним законом.

Основні пріоритетні напрями державної політики у сфері сільського зеленого туризму визначаються в загальнодержавній програмі розвитку туризму в Україні.

Реалізація державної політики у сфері сільського зеленого туризму здійснюється шляхом: визначення і реалізації основних напрямів державної політики в цьому виді діяльності; направлення бюджетних коштів на розробку і реалізацію програм розвитку, популяризацію і рекламу сільського зеленого туризму в Україні та за її межами; нормативного регулювання відносин у даній сфері; делегування повноважень щодо проведення категоризації об'єктів сільського зеленого туризму об'єднанням сільських господарів; організації та ведення статистичного обліку і звітності цього виду діяльності; організації і здійснення державного контролю за дотриманням законодавства; сприяння в ініціюванні, розробці та реалізації міжнародних програм, а також програм, що реалізуються за рахунок зовнішніх інвестицій, грантів тощо у даній сфері; надання всебічної допомоги в створенні належної інфраструктури.

Основними принципами державної підтримки сільського зеленого туризму є рівність умов, націленість на окреме сільське господарство та місцеву громаду, фінансування проектів у сфері сільського зеленого туризму, розвиток сільської інфраструктури, реклама, участь у виставково-ярмаркових заходах, створення фольклорно-культурних заповідників і парків народних промислів (на базі населених пунктів, що є носіями певного бренду), запровадження цілісної системи навчання для зайнятих у сільському зеленому туризмі людей та деякі інші.

Для підтримки розвитку сільського зеленого туризму на рівні регіону необхідно здійснити заходи, спрямовані на створення високорентабельної туристичної галузі, яка має забезпечувати потреби внутрішнього та міжнародного туризму з урахуванням природно-



кліматичного, рекреаційного, соціально-економічного й історико-культурного потенціалу регіону та його можливостей.

Аналіз засвідчує, що до об'єктів, які залучають для здійснення та/або забезпечення діяльності у сфері сільського зеленого туризму відносяться садиби та агрооселі. Сільські споруди, облаштовані для прийому відвідувачів, прийнято називати агрооселями або садибами. Садиба – житлове приміщення, яке знаходиться у сільській місцевості, містить не більше п'яти кімнат, пристосованих для проживання туристів, і належить на правах приватної власності фізичній особі або членам її сім'ї, що займається веденням особистого селянського господарства та надає туристичні послуги [6].

Суб'єктами, що здійснюють та/або забезпечують діяльність у сфері сільського зеленого туризму, є: сільські господарі, а також створені ними громадські організації, їхні об'єднання, діяльність яких є необхідною умовою для належного створення пропозиції та надання послуг сільського зеленого туризму; фізичні особи – споживачі послуг сільського зеленого туризму.

До суб'єктів, що здійснюють та/або забезпечують діяльність у сфері сільського зеленого туризму, також можуть належати фізичні та юридичні особи, що надають допоміжні послуги (агентські, посередницькі, рекламні, інформаційні тощо) сільським господарям або споживачам послуг сільського зеленого туризму.

За результатами аналізу законодавства України щодо регулювання відносин суб'єктів господарювання у сфері сільського зеленого туризму запропоновано шляхи врегулювання нормативно-законодавчого поля, що дасть можливість створити більш сприятливе середовище для відпочинку міського населення та діяльності у сфері сільського зеленого туризму.

Чинниками, які поглиблюють наявні проблеми регулювання сільського зеленого туризму, є:

1. Деякі місцеві громади або органи місцевого управління переоцінюють можливості сільського зеленого туризму для перспективного соціально-економічного розвитку їхніх територій.

2. Погіршення якості навколишнього природного середовища через зростання антропогенного тиску на природні комплекси і відсутність в Україні механізмів його жорсткого регламентування й контролю.

3. Потенційно більш високими є показники злочинності та споживання суспільних благ через нівелювання місцевого культурного рівня, переходу на стандарти масової культури, яку приносять з собою туристи, і появу потреби у вищому рівні життя, ніж це можливо за нинішньої зайнятості у сільськогосподарському виробництві.

4. Втрата селом атмосфери «сільського життя» через надмірні напливи і скупчення туристів та їхнє розкуте побутовання в селі.

5. Втрата мистецької унікальності виробів народних умільців через зростання попиту на їхню продукцію, а відтак, перехід майстрів до спрощеного дрібносерійного продукування

своїх виробів із підкресленням їхньої сувенірної атрибутики.

Власники сільських садиб потребують спеціальних кредитів для розвитку сільського зеленого туризму на прийнятних умовах, які б враховували потенційні можливості позичальника та забезпечили для банківської установи найменший рівень ризиків. З огляду на це необхідно переглянути спеціалізовану програму «Сільський дім» і переорієнтувати її щодо напрямів фінансування з державного бюджету не лише на будівництво житла, а й на облаштування прилеглої до нього території.

Одним з першочергових завдань є категоризація приватних садиб у сфері сільського зеленого туризму, що дозволяє суб'єктам господарювання повідомляти про відповідну якість житлових умов і рівень послуг, встановлювати оплату, яка відповідає певній категорії. Саме такий маркетинговий інструмент сприятиме популяризації певних об'єктів сільського зеленого туризму з підтвердженням відповідним сертифікатом [7]. Поглиблене вивчення запитів туристів у сфері сільського зеленого туризму та пропозиція на ринок нових туристичних послуг стане одним із засобів диверсифікації джерел доходів сільського населення, як компоненти комплексного розвитку сільських територій та сільської інфраструктури, а також як одного із чинників стратегії подолання бідності в сільській місцевості.

Надання певних преференцій, зокрема й податкових, для суб'єктів господарювання у сфері сільського зеленого туризму та максимальне спрощення введення обліку в них лише сприятиме ефективному регулюванню цієї галузі підприємницької діяльності.

Визначені особливості дозволять забезпечити вищий рівень розвитку сільського зеленого туризму на певній території та позиціонуватимуть його як важливий засіб стимулювання й інвестування соціально-економічного розвитку села: сприяння розбудові інфраструктури села, комплексному розвитку сільських територій і сільської інфраструктури, створенню нових джерел доходів сільського населення, а також кращому забезпеченню відпочинку міських жителів у сільській місцевості; популяризації української культури; поширенню знань та інформації про історичні, природні, етнографічні особливості України.

Проведений аналіз особливостей державного регулювання сільського зеленого туризму показав, що його розвиток у регіонах України щороку стає більш потужним та одним із перспективних шляхів вирішення соціальних питань щодо зайнятості населення у всіх регіонах та їх соціально-економічного розвитку. Виконання поставлених завдань з регулювання та розвитку сільського зеленого туризму сприятиме якісному розвитку, організації й управлінню сільського зеленого туризму, а також залученню інвестицій в туристичну галузь та економіку України.

1. Закон України «Про сільський зелений туризм» [Електронний ресурс]: Проект Закону України від 12.04.2007 р. № 3467 // Верховна Рада України. –

Режим доступу: [http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?id=&pf3511=30022](http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30022)

2. Гуткевич С.О. Привабливість Українських Карпат: сільський зелений туризм/ С.О. Гуткевич, М.І.Габа, М.Д.Корінько. – К.: НУХТ, 2016.
3. Лужанська Т. Ю. Сільський туризм: історія, сьогодення та перспективи: навч. посіб. / Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л. І. Тебляшкіна. – К.: Кондор, 2008.
4. Роглев Х. Й. Сільський туризм – перспективний напрямок розвитку туристської індустрії України / Х. Й. Роглев // Туризм : теорія та практика. – 2005. - № 1.
5. Рутинський М. Й. Туристичний комплекс Карпатського регіону України : навч. посіб. / М. Й. Рутинський, О. В. Стецюк. – Чернівці: Книги – XXI, 2008.
6. Рутинський М. Й. Сільський туризм : навч. посіб. / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. – К.: Знання, 2006.
7. Станкевич-Волосянчук О. І. Сільський туризм : метод. посіб. / О. І. Станкевич-Волосянчук. – Ужгород, 2009.
8. Управління зеленим туризмом в регіоні: Українські Карпати та станція Луганська / В. Одзімек, М. Желяк. – Краків, 2009.
9. Офіційний сайт Співки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua>
10. Сільський зелений туризм [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uzhgorod.net.ua/news>

Стаття надійшла до редколегії 01.09.2016 р.

**ЦЕ ЦІКАВО****МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У СИСТЕМІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Підручник «Міжнародний менеджмент» є одним з 3-х підручників, які доповнюють і складають єдину трилогію для студентів, що вивчають міжнародні економічні відносини. Розвиток міжнародних відносин суб'єктів господарювання зумовлює потребу у підготовці фахівців для здійснення міжнародної підприємницької діяльності, зокрема для забезпечення функціонування підприємства у інших культурних та соціальних умовах, які відрізняються від умов держави у якій здійснено його реєстрацію. Саме для таких фахівців і підготовлено під керівництвом проф. Гуткевич С.О. авторським колективом докторів наук, професорів: Гуткевич С.О.; Дмитренко Г.В.; Оніщенко І.Г.; Сафонов Ю.Ф., який рекомендовано Міністерством освіти і науки України в якості підручника для студентів вищих навчальних закладів. Особливістю даного видання є те, що у ньому комплексно, на основі класичного менеджменту, висвітлено широке коло питань щодо регулювання зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності. Проаналізовані теоретичні надбання вчених надали можливість висвітлити окремі питання, зокрема, щодо:

- відмінних та спільних рис процесів у менеджменті і поведінку менеджерів у різноманітних культурах;
- класифікації і групування країн за культурно обумовленими властивими менеджменту відмінностями;
- взаємозв'язок теорії з практикою менеджменту у окремо визначеному культурному середовищі країни здійснення міжнародної діяльності;
- конвергенції моделей і теорій управління з різними культурами;
- формування практичних рекомендацій щодо застосування менеджментом поведінкових моделей у залежності від культурного середовища країни;
- розробка моделей менеджменту в частині стилю управління, поведінки менеджерів та їх мотивація.

Поєднання теоретичних напрацювань авторів із практикою міжнародного менеджменту надало можливість висвітлити як теоретичні, так і практичні питання зазначеного напрямку, що є суттєвим доробком у розвиток науки про менеджмент.

Даний підручник є корисним при вивченні навчальних дисциплін як студентами спеціальності «Міжнародні економічні відносини», так і тими, хто цікавиться проблемами зовнішньоекономічної та міжнародної діяльності України.

*д.е.н., проф. Т. Т. Ковальчук*

**ЕЛЕКТРОННІ АДРЕСИ НАШИХ АВТОРІВ**

<i>Бутнік-Сіверський Олександр Борисович</i>	<i>busiv@ukr.net</i>
<i>Габа Мирослава Ігорівна</i>	<i>mirkah@ukr.net</i>
<i>Єрмошенко Анастасія Миколаївна</i>	<i>yermoshenko@gmail.com</i>
<i>Калініна Анна Геннадіївна</i>	<i>mari-makva@yandex.ru</i>
<i>Ковальова Марія Леонідівна</i>	<i>kovalova1503@gmail.com</i>
<i>Корінько Микола Данилович</i>	<i>nickolai.korinko@yandex.ua</i>
<i>Кушнір Євгеній Олегович</i>	<i>yeokushnir@mail.ru</i>
<i>Стахурська Світлана Антонівна</i>	<i>vinyarl@i.ua</i>
<i>Ткачук Світлана Валеріївна</i>	<i>baloon0110@i.ua</i>
<i>Устинов Роман Георгійович</i>	<i>tano4ka.top@yandex.ru</i>
<i>Федулова Ірина Валентинівна</i>	<i>felina9@bk.ru</i>

## ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

### Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

- українською, російською та англійською мовами подаються: прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів), назва статті, анотація (500-700 знаків українською та російською, 900-1000 знаків – англійською), ключові слова (6-8 позицій);

- стаття має включати наступні структурні підрозділи відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003р. № 7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких розглядається дана проблема і на які спирається автор;

- формулювання мети статті;

- **основні результати дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

- **висновки**, у тому числі з науковою новизною, й **перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;

- стаття має бути структурованою – УДК, розділи з назвами повинні бути виділені;
- посилання на джерела статистичних даних та публікації дослідників обов'язкові;
- посилання на підручники, навчальні посібники, періодичні видання, газети і ненаукові журнали – небажані;

- посилання на власні публікації не допускаються (допускаються тільки у випадку крайньої необхідності);

- формули подавати у редакторі формул, із загальноприйнятим використанням символів, з нумерацією у круглих дужках;

- роботи авторів, на прізвища яких є посилання в тексті [\_\_, с. \_\_], мають бути в списку літератури;

- джерела повинні бути оформлені за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті», а їх кількість повинна бути в межах 8-10 джерел за абеткою;

- в кінці статті автор (автори) вказує, що надіслана стаття не друкувалась і не подана до будь-яких інших видань та ставить свій підпис (підписи);

- обсяг статті – від 6 сторінок (шрифт TimesNewRoman, розмір 14; міжрядковий інтервал – 1,5; поля з усіх боків – 20 мм.);

- матеріали мають бути надані в печатному та електронному вигляді;

- рецензії 2-х докторів наук за даним напрямом (для авторів без наукового ступеня).

Вимоги до структури та оформлення авторських даних (українською мовою):

- прізвище, ім'я, по-батькові автора (авторів),
- вчене звання, вчений ступінь, посада і місце роботи,
- поштова та електронна адреси,
- контактний телефон.

Без електронної адреси автора(-ів) статті прийматись не будуть.

*Редакційна колегія залишає за собою право на редагування та прийняття рішення щодо видання статті.*

Журнал публікує статті українською, російською, англійською мовами та видається 6 разів на рік.

E-mail: [intelekt21@mail.ru](mailto:intelekt21@mail.ru)