

– активізація ролі держави та її органів у зміцненні і розвитку страхового ринку, формування державних пріоритетів у розвитку страхування, створення конкурентного середовища на страховому ринку;

– удосконалення організаційної структури та створення інфраструктури страхового ринку на рівні світових вимог;

– подальший розвиток перестрахування;

– розвиток практичного маркетингу і організація ризик-менеджменту в страховій діяльності.

Література.

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.

2. Про страхування: закон України від 04.10.2001 № 2745-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2745-15>.

3. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forinsurer.com.ua>.

4. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012-2021 рр. офіційний сайт Української Федерації Убезпечення. – Режим доступу: http://ufu.org.ua.activities.strategic_initiatives.

5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року (Постанова Правління Національного банку України від 18.06. 2015 року № 391) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ НА ТРАНСФЕРНЫХ РЫНКАХ

МАТВИЕНКО А.И., ЗУЕВА Ю.В.,

ПОЛОЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Благополучие и устойчивое развитие любого профессионального спортивного клуба (ПСК), в первую очередь зависит от человеческого капитала. Поэтому возникает необходимость в тщательно продуманной и последовательной политике в вопросе сбалансирования инвестиций в человеческий капитал и развитие человеческих ресурсов [1, 2, 3, 4], как на уровне отдельных профессиональных команд, так и в целом, на уровне спортивных ассоциаций и федераций.

Ценообразование на профессиональных спортсменах осуществляется в процессе ведения переговоров между агентами атлетов и уполномоченными представителями клубов. Отсутствие привычных атрибутов торговли и определения рыночных цен в профессиональном спорте связано с: особыми способами определения квалификации профессионального атлета, особым статусом спортсмена-профессионала и высокой степенью риска. В деле ценообразования на атлетов В.В. Галкин [5], выделяет две группы значимых факторов субъективного и объективного характера.

Под субъективными факторами понимаются обстоятельства, связанные с индивидуальным восприятием атлета отдельными лицами или с конкретными условиями, сложившимися в данном клубе, регионе либо стране, это: текущая конъюнктура на трансфертном рынке в каком-либо виде спорта и субъективная оценка таланта и перспектив спортсмена.

При определении цены спортсмена его оценщиками и покупателями используется целый ряд объективных факторов, которые позволяют дать беспристрастную оценку профессиональным качествам спортсмена: медицинское обследование, спортивно-технические испытания и психологическое тестирование. В результате прохождения всех необходимых обследований, проверок и тестов потенциальный покупатель получает объективные данные по тому или иному спортсмену.

В современном профессиональном спорте все чаще применяется оценка атлетов по комплексу значимых параметров, на основании которых выстраиваются специальные рейтинги, они существенно облегчают ценообразование на атлетов, являясь одним из базовых критериев оценки спортсменов, но не единственным инструментом определения их цены [5].

Проблема коммерческого использования человеческих ресурсов как актив в современной практике – комплексная и многогранная проблема, как теоретическая, так и прикладная: человеческие ресурсы могут продаваться, а значит должны иметь стоимостную оценку.

В случае с воспитанником своей спортивной школы, затраты на его обучение списываются в текущем периоде, а количество их очень сложно точно определить в отношении конкретного игрока, в связи с этим расходы не рассматриваются как инвестиции. Кроме этого, из-за невозможности оценки справедливой стоимости игрока своей команды, клубы не рассматривают его в балансовой ведомости, поэтому он не может быть отражен как нематериальный актив ПСК.

Прибыль от распределения своего воспитанника в свой клуб характеризуется уменьшением затрат для трансфера игрока аналогичного уровня из другого клуба.

Иная ситуация если игрок приобретает у другого ПСК, его контракт отражается как нематериальный актив данного клуба, а уплаченные деньги – инвестициями. Нематериальные активы ПСК должны быть рассмотрены как отдельный объект инвестирования в спортивном бизнесе, который имеет свои специфику особенностей анализа, в связи, с чем обусловлена необходимость разработки предложенной системы окупаемости для этих вложений, которая учитывает их специфику.

Главным нематериальным активом для ПСК являются капитализированные затраты на приобретение атлетов. Расходы, связанные с приобретением профессиональных спортсменов, располагают основным фактором, отражающим причастность к нематериальным активам, затраты капитализируются и соответственно отражены в активе баланса ПСК как нематериальные активы.

Через некоторое время трансферная стоимость спортсмена значительно возрастает (или уменьшаются), и вследствие этого, ПСК начинает получать предложения на трансферном рынке о покупке атлета. Как правило, на принятие решения о продаже профессионального спортсмена или продолжении его выступления за свой ПСК, оказывают непосредственное влияние ряд субъективных критериев, которые при использовании данной математической модели будут отражать объективные показатели.

Трансферная операция спортсмена может осуществляться в свою очередь, за сумму, которая прописана в контракте или бесплатно, если контракт спортсмена с нынешним ПСК истек.

Трансферная стоимость спортсмена в большинстве случаев зависит от представителей ПСК, которые будут вести переговоры непосредственно о трансфере, и от оценки его игровых показателей. Ценовая политика в данном случае аналогичным образом зависит в большей степени от того, на сколько заинтересован представитель (агент) спортсмена. Для переходов спортсменов выбираются временные отрезки между сезонами – трансферные окна.

Отсутствие оптимальной модели системы формирования стоимости профессиональных спортсменов приводит к искажению полезности атлетов, вследствие чего становится просто невозможно определить показатели их стоимости и рентабельности.

Актуальність розробки, обозначенной выше проблеми обусловлена необхідністю в комплексном підвищенні фінансової устійливості ПСК країни совместно с их ефективністю функціонування, что в свою очередь будет непосредственно способствовать підвищенню качества спорта на національном и міжнародном уровнях.

Литература.

1. Матвиенко А.И. Оптимизация бюджетного регулирования профессиональной спортивной организации / А.И. Матвиенко // Теоретические, методологические и практические аспекты конкурентоспособности предприятий: [монография] / А.И. Матвиенко [и др.]. – Одесса: ОНЭУ, 2017. – С. 505-514.
2. Матвиенко А.И. Регулирование инвестиций в человеческий капитал профессиональных спортивных клубов в Республике Беларусь / А.И. Матвиенко // Вестник Полоцкого государственного университета: Серия D (Экономические и юридические науки). – 2015. – № 14. – С. 73-77.
3. Матвиенко А.И. Степень разработанности проблем в области экономического регулирования профессионального спорта / А.И. Матвиенко // Эффективные механизмы управления / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: МЦНС «Наука и просвещение», 2017. – С. 189-196.
4. Матвиенко А.И. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в индустрии профессионального спорта на современном этапе / А.И. Матвиенко // Теоретико-методологические подходы к формированию системы развития предприятий, комплексов, регионов: [монография] / А.И. Матвиенко [и др.]. – Пенза: РИО ПГСХА, 2015. – С. 56-75.
5. Ценообразование на спортсменов // Блок В.В., Галкина. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport/pricing-for-athletes>. – Дата доступа: 17.09.2013.

РИЗИКИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

**ОБЕРЕМОК В.В., СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

З досвіду розвитку економіки різних держав, ризик є невід'ємним фактором ринкової економіки. Посилення конкуренції, обмеженість ресурсів призводить до зростання невизначеності умов господарювання. Зростання ж невизначеності призводить до збільшення ризиків підприємств.