

С. І. Савчук, Н. Я. Захожа, Ж.С. Мудрик, О.В. Валькевич

**Курс лекції з дисципліни :
ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ**

Навчально-методичні рекомендації



Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет фізичної культури, спорту та здоров'я
Кафедра фітнесу та циклічних видів спорту

С. І. Савчук, Н. Я. Захожа, Ж.С. Мудрик, О.В. Валькевич

Курс лекції з дисципліни :

ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ

Навчально-методичні рекомендації

Луцьк – 2023

УДК796.071(072)

К93

Рекомендовано до друку науково-методичною радою Волинського національного університету імені Лесі Українки (протокол №1 від 27 вересня 2023 р.)

Рецензенти:

Козіброцький С.П. – кандидат наук з фізичного виховання та спорту, доцент кафедри теорії фізичного виховання та рекреації ВНУ ім. Лесі Українки.

Вегнер О.І. – Заслужений тренер України, Директор ДУ Західного центру підготовки спортсменів з легкої атлетики

Колектив авторів: Савчук С.І., Захожа Н.Я., Мудрик Ж.С., Валькевич О.В.

С-13 Професійний спорт / С. І. Савчук, Н. Я. Захожа, Ж.С. Мудрик, О.В. Валькевич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2023. – 108 с.

У методичних рекомендаціях розглянуто: діяльність у професійному спорті спортсменів, тренерів та інших фахівців, яка полягає у підготовці та участі у спортивних змаганнях серед спортсменів-професіоналів; основні джерела доходів спортсменів-професіоналів; нормативно-правові акти, статутні та регламентні документи відповідних суб'єктів сфери фізичної культури і спорту та міжнародних спортивних організацій.

Рекомендовано для студентів спеціальностей: 017 «Фізична культура і спорт», тренерам ДЮСШ, фахівцям в сфері фізичної культури і спорту.

УДК796.071(072)

К93

© Савчук С. І., Захожа Н.Я.,
Мудрик Ж.С., Валькевич О.В.

© Волинський національний
університет імені Лесі Українки,
2023

ЗМІСТ

<i>ЛЕКЦІЯ 1</i> ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА	5
<i>ЛЕКЦІЯ 2</i> ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ	17
<i>ЛЕКЦІЯ 3</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ В УКРАЇНІ	39
<i>ЛЕКЦІЯ 4</i> РОЗВИТОК СПОРТУ ВИЩИХ ДОСЯГНЕНЬ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	45
<i>ЛЕКЦІЯ 5</i> РОЛЬ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ У МІЖНАРОДНОМУ СПОРТИВНОМУ ЖИТТІ	52
<i>ЛЕКЦІЯ 6</i> МАРКЕТИНГ У ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ	63
<i>ЛЕКЦІЯ 7</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ	75
<i>ЛЕКЦІЯ 8</i> ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ	82
<i>ЛЕКЦІЯ 9</i> ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ	89
<i>ЛЕКЦІЯ 10</i> ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК СОЦІАЛЬНЕ ЯВИЩЕ	95

ЛЕКЦІЯ 1

ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

План

- 1.1. Предмет та основні завдання дисципліни «Професійний спорт».
- 1.2. Взаємозв'язок дисципліни «Професійний спорт» з іншими дисциплінами навчального плану.
- 1.3. Основні поняття і терміни.
- 1.4. Аматорство і професіоналізм у спорті.

Джерела та література

1. Линець М.М. Професійний спорт як навчальна дисципліна // Актуальні проблеми розвитку фізичної культури і спорту у ВНЗ України: Збірник наукових праць. – Львів., 1998. – С. 71–73.
2. Петровский В.В., Матвеев С.Ф., Драгунов Л.А. Профессиональный спорт: Метод. реком. (Выпуск 1) – К., 1994. – 23с. (Укр. гос. ун-т физ. воспитание и спорта).
3. Платонов В.Н., Гуськов С.И. Олимпийский спорт. – Т.1 – К.: Олимпийская литература, 1994. – 494 с.
4. Профессиональный спорт: Учебник для вузов /С.И.Гуськов, В.Н.Платонов, М.М.Линец, Б.Н.Юшко. – К.: Олимпийская литература, 2000. – 392 с.

1.1. Предмет та основні завдання дисципліни «Професійний спорт».

Наприкінці 80-х - початку 90-х років ХХ ст. у багатьох країнах світу, включаючи і нашу, відбулися серйозні соціальні та економічні зміни, що стали причиною великих змін в різних сферах суспільної діяльності в тому числі і у спорті. За минулі роки спорт зазнав значної трансформації в країнах, що виникли на теренах колишнього СРСР. Його розвиток зазнав потужного впливу процесів, що проходять в спорті західних країн і, насамперед, в північно-американському спорті. Виникли питання щодо правового статусу спортсменів, їхнього соціального захисту, можливості їх виступів у закордонних клубах, розвитку окремих видів професійного спорту.

Разом з політикою, економікою, наукою, інформацією, мистецтвом спорт являє собою одну із важливих сфер суспільної діяльності людини. Це особливо помітно на прикладі професійних видів спорту. Будучи невід'ємною складовою частиною діяльності сучасного суспільства, професійний спорт не тільки вбирає в себе його основні цінності, але й сам великою мірою впливає на суспільство. Спортсмен-професіонал став об'єктом захоплення для молоді.

Нині значно зросла популярність окремих видів професійного спорту. Це зумовлено різними причинами, і насамперед активізацією процесів комерціалізації та професіоналізації спорту вищих досягнень, збільшенням прибутків команд та спортсменів, появою нових джерел фінансування, рішенням МОК про допуск професіональних спортсменів у деяких видах спорту (баскетбол, велоспорт, легка атлетика, теніс, хокей, футбол) до

Олімпійських ігор, з перебудовою, що проходить в нашій країні, з переходом до ринкових відносин, з відходом від адміністративно-командних методів керівництва та управління до економічних. Одним з основних аспектів розвитку спорту вищих досягнень на сучасному етапі є його професіоналізація. У сфері спорту сформувалась велика кількість вузьких спеціалістів: тренерів, спортивних лікарів, масажистів, вчених, функціонерів тощо, для кого спорт став сферою професійної діяльності. Більшість олімпійських видів спорту досить інтенсивно просувається шляхом, котрий раніше пройшов професійний спорт. Процес професіоналізації олімпійського спорту відбувається складно і суперечливо. Це пов'язано, насамперед, з прагненням зберегти основні принципи класичного олімпізму. Ставлення до професіоналізації олімпійського спорту дуже неоднозначне як серед лідерів міжнародного спортивного руху, так і серед представників національних спортивних організацій, вчених, спортсменів. Теперішнє керівництво Міжнародного олімпійського комітету в більшості прихильно ставиться до процесу комерціалізації та професіоналізації спорту, не вбачаючи в цьому серйозної загрози олімпійському рухові, і більше того, часто розглядає цей процес як важливий чинник зміцнення престижу олімпійського руху, розширення його фінансової бази. Змінилось ставлення до професійного спорту не тільки в МОК, але й у деяких міжнародних спортивних федераціях. Відбулась серйозна переоцінка ролі та місця професійного спорту в сучасному суспільстві.

Наприкінці 1980-х років фахівці спорту нашої країни почали цікавитися розвитком професійного спорту у західних країнах, і насамперед у США. Підвищена зацікавленість до професійного спорту зумовлена формуванням у нашій країні окремих його видів (бокс, футбол, баскетбол та інші). Проте доводиться констатувати, що його розвиток протікає здебільшого без врахування об'єктивних закономірностей походження та розвитку професійного спорту, організаційно-правових та економічних основ, особливостей побудови систем змагань, відбору та підготовки спортсменів-професіоналів.

На сьогодні склалася нагальна потреба аналізу історії виникнення і тенденцій розвитку професійного спорту, його основних характеристик та суспільних функцій, визначення організаційних та соціально-економічних чинників його розвитку, місця і ролі у сучасному суспільстві, впливу на особистість і суспільство, а також можливості використання західноєвропейського та північно-американського досвіду для розвитку професійного спорту в нашій країні. Виникла потреба вивчення професійного спорту як соціального явища. У зв'язку з цим до навчальних планів інститутів фізичної культури вперше введено викладання навчальної дисципліни "Професійний спорт у сучасному суспільстві".

Предметом дисципліни «Професійний спорт» є: вивчення витоків професійного спорту; його впливу на особистість і суспільство в цілому та впливу соціально-економічного стану суспільства на розвиток професійного спорту; взаємозв'язків професійного спорту з іншими сферами суспільної

діяльності; з'ясування оптимальної організаційної структури професійного спорту його правових та економічних основ; обґрунтування ефективних систем змагань, методів відбору та підготовки спортсменів-професіоналів тощо.

Метою викладання дисципліни «Професійний спорт» є надання майбутнім фахівцям необхідних знань, вмінь і навичок у сфері професійного спорту та можливого їх застосування в олімпійському спорті.

Студенти в результаті вивчення дисципліни мають:

1) **знати** організаційні, соціальні, економічні і правові аспекти функціонування видів професійного спорту; теоретичні, методичні і організаційні основи систем змагань, відбору та підготовки спортсменів-професіоналів;

2) **уміти** застосовувати у практичній діяльності набуті знання; організувати і проводити відбір, тренувальний процес і змагання у професійному спорті.

1.2. Взаємозв'язок дисципліни «Професійний спорт» з іншими дисциплінами навчального плану

Для якісного засвоєння навчального матеріалу студенти повинні мати ґрунтовні знання з широкого кола гуманітарних, медико-біологічних та спортивно-педагогічних дисциплін навчального плану. Знання з історії фізичної культури є базовими для розуміння сутності професійного спорту, його соціальних функцій у суспільстві. Знання з загальних основ економіки допоможуть глибше пізнати специфіку бізнесу у професійному спорті.

Не маючи ґрунтовних знань з основ педагогіки, психології, блоку медико-біологічних та спортивно-педагогічних дисциплін практично неможливо оволодіти знаннями та прикладними навичками відбору і підготовки спортсменів-професіоналів.

У поєднанні з навчальними дисциплінами «Олімпійський спорт» і «Теорія підготовки спортсменів» навчальна дисципліна «Професійний спорт» є прикладною у підготовці фахівців за спеціальністю «Фізична культура і спорт».

1.3. Основні поняття і терміни

Як і кожна галузь людської діяльності, «Професійний спорт» має свою специфічну термінологію. До основних понять слід віднести: професійний спорт, спортсмен-професіонал, професійна спортивна ліга, професійний спортивний клуб, маркетинг, спонсорство, Асоціація спортсменів професійних ліг, масовий спорт, олімпійський спорт, спортивна кваліфікація. Останні три поняття (масовий та олімпійський спорт, спортивна кваліфікація) вивчаються в дисципліні «Олімпійський спорт» і є загальними для обох дисциплін.

Професійний спорт - різновид підприємницької діяльності спортивних функціонерів та спортсменів-професіоналів, метою якої є виробництво спортивного видовища, що набуває форми товару.

До спортивних функціонерів можна віднести власників команд, адміністративних працівників професійних клубів, ліг і асоціацій, тренерів

та інших працівників. Це люди різних професій які здійснюють вивчення споживчого ринку в галузі надання спортивних послуг, ведуть пошук найбільш ефективних форм функціонування того чи іншого виду професійного спорту, здійснюють зв'язки з громадськістю, рекламну діяльність тощо.

Спортсмен-професіонал – це кваліфікований спортсмен, що визнає спорт своєю основною професією і підписав трудову угоду (контракт) з відповідною організацією чи приватною особою (клуб, команда, менеджер).

Тривалий час в популярній і навіть науковій літературі країн соціалістичної співдружності професійний спорт розглядався тільки з негативного боку і виключно з ідеологічних позицій. Наведемо лиш деякі поширені заголовки публікацій того часу: «Професіональні спортсмени - раби ХХ століття. Їх можна купувати і продавати»; «Професійний спорт за своєю сутністю антигуманний»; «Бізнес і спорт – несумісні». Але настав час і ми зрозуміли, що все це зовсім не так.

Професіонал - це висококваліфікований спеціаліст у своїй галузі (в тому числі і в спорті), який ефективно виконує свої професійні обов'язки і отримує за це адекватну матеріальну винагороду. Чим більше у нас буде професіоналів у всіх галузях суспільної діяльності, тим кращим буде наше життя.

Згідно з нормативними документами **МОК спортсменом-професіоналом вважається той, хто підписав трудову угоду з певною професійною організацією чи особою і цим визнав, що спорт є його трудовою діяльністю.** Слід зазначити, що Олімпійський конгрес в Баден-Бадені (1981 р.) виключив з олімпійського лексикону поняття «аматор» і класифікував спортсменів на «професіоналів» і «непрофесіоналів».

Професійна спортивна ліга (асоціація, союз, федерація, рада) – це об'єднання професійних клубів, команд чи спортсменів з метою проведення спільної спортивної та підприємницької діяльності.

Професійні спортивні ліги розробляють стратегію і тактику спортивної і підприємницької діяльності, системи змагань і правила їх проведення, організують і проводять змагання серед професіональних спортсменів, здійснюють загальне керівництво діяльністю клубів з метою отримати якомога більший прибуток.

Професійний спортивний клуб (команда) - приватна, акціонерна або корпоративна організація, що об'єднує різні групи людей з метою участі у спортивному бізнесі.

Бізнес - будь-який вид підприємницької діяльності, спрямованої на отримання прибутку.

У спортивному бізнесі беруть участь функціонери (менеджери, директори та інші адміністративні працівники), тренери, обслуговуючий персонал, спортсмени-професіонали, агенти спортсменів, Асоціації спортсменів професійних ліг, спортивні судді, спортивні журналісти, власники спортивних споруд та інші категорії людей.

Маркетинг - система заходів з вивчення споживчого ринку і активного впливу на споживачів з метою розширення ринку збуту товарів або послуг.

Кінцева мета маркетингу полягає в отриманні якомога більшого прибутку у певному виді підприємницької діяльності. Для її досягнення необхідно вирішити ряд завдань: вивчити попит на товари або послуги; визначити оптимальні ціни на відповідні товари чи послуги; організувати ефективну рекламу цих товарів чи послуг; здійснити пошук засобів стимулювання збуту товарів чи послуг; вивчати і планувати асортимент товарів чи послуг.

Отже маркетинг - це різновид комерційної активності, що допомагає тим хто пропонує товари чи послуги отримати вищі прибутки, а споживачам - якісніше задовільними свої потреби.

Спонсорство - угода, згідно з якою одна сторона (спонсор) надає матеріальні засоби (кошти, товари, послуги) іншій стороні (клубові, команді, спортсменові) з метою реклами власної продукції, формування позитивного соціального іміджу або отримання певних привілеїв (наприклад, звільнення від податків).

Слід наголосити, що на сьогодні функціонування як професійного так і олімпійського спорту без спонсорів практично неможливе. Але й спорт, завдяки його надзвичайній популярності, позитивно впливає на розвиток виробництва (спортивна архітектура, виробництво спортивних товарів, мода тощо).

Асоціації спортсменів професійних ліг - галузеві профспілки, що борються за розширення прав спортсменів-професіоналів та поліпшення їх добробуту.

Спортсмени об'єднуються в Асоціації щоб захищати свої інтереси у спортивному бізнесі перед власниками команд і клубами, які об'єднані у потужну організацію - лігу (асоціацію). Вони є учасниками спільного бізнесу, але їхні інтереси не співпадають. Спортсмени-професіонали через свої Асоціації вимагають у власників поліпшення умов праці та збільшення частки прибутків, оскільки вони є головними дійовими особами цього різновиду бізнесу.

1.4. Аматорство і професіоналізм у спорті

Поняття «аматор» з'явилося в англійському спорті в першій половині XIX сторіччя. Вихідне тлумачення цього терміну в енциклопедії «Британіка» стосується зазвичай того, хто бере участь у будь-якому виді мистецтва, ремесла, гри, спорту або іншої діяльності виключно для задоволення і розваги. Тому спортсмени, які мали перевагу в силі або майстерності, зумовлену професією, не допускалися до аматорських змагань. Неприпустимою вважалася участь представників робітничого класу, яких автоматично відносили до рангу професіоналів, у змаганнях аматорів. На думку істориків спорту, уперше поняття «аматор» і «професіонал» практично були застосовані у змаганнях з веслування в Оксфорді у 1823 році, коли одного із спортсменів, човняра за професією Стефана Девіса, не допустили до участі у цих змаганнях звинувативши у професіоналізмі.

Ідея аматорства не має нічого спільного з Олімпійськими іграми Стародавньої Греції. Відомих спортсменів Стародавньої Греції утримували міста, в яких вони жили. Спортсмени звільнялися від податків, отримували безкоштовне харчування, дорогі подарунки та великі грошові призи, що дозволялося їм небібно жити протягом багатьох років. Значні прибутки олімпійських переможців давнини ніколи не називалися «прибутками», «винагородою», «платнею». Використовувалися такі терміни, як «*призи*», «*подарунки*» тощо. Імовірно тому вважалося що спортсмени давнини більш за все цінували саму участь у змаганнях і не прагнули заробити гроші.

При визначенні статусу спортсмена-аматора на початку ХІХ ст. грошові винагороди, що отримувалися спортсменами не враховувалися. Наприклад, у 1831р. команди веслувальників з Оксфорда і Леандера виступали у Хейлейській регаті на парі у 200 фунтів стерлінгів і нікому з веслярів не загрожувала втрата статусу «аматор». Статус «спортсмена-аматора» визначався в Англії не за фактом отримання ним грошей, а за його соціальним походженням.

Всі аматори називали себе «джентльменами». Це в основному були люди з вищих верств населення, які розглядали виграш грошового призу як винагороду, а не як кошти для існування. Отже, у першій половині ХІХ ст. відмінність між аматором і професіоналом в Англії носила класовий характер.

У другій половині ХІХ ст. поняття «аматор» зазнає змін. Згідно Хартії Аматорського спортивного союзу Англії 1886 р. аматором вважається будь-який джентльмен, який ніколи не брав участь у відкритому змаганні за грошову винагороду і призи разом з професіоналами, ніколи не працював вчителем або інструктором фізичного виховання для отримання коштів для існування, а також не був механіком, ремісником або чорноробочим. Як бачимо, вже наприкінці ХІХ ст. отримання грошей за участь у змаганнях призводило до втрати статусу аматора. Оскільки в кінці ХІХ ст. Англія була однією з провідних спортивних держав світу, ініціатор відродження олімпійського руху П'єр де Кубертен не міг не рахуватися з вимогою англійських спортивних діячів про визнання аматорства як основного принципу сучасного олімпізму. Однак якщо джентльмен вікторіанської епохи вбачав в концепції аматорства лише можливість відокремлення власної персони від робітника, тобто професіонала, то Кубертен вбачав у цій концепції дещо більше – засіб захисту чистоти спорту. На міжнародному атлетичному конгресі, що відбувся 16-23 червня 1894 року в Парижі, детально обговорювалося питання «Аматорський і професійний спорт».

Мова йшла про необхідність єдиного тлумачення поняття «аматор» в різних видах спорту, про можливість бути професіоналом в одному виді спорту і аматором в іншому, про можливість отримання коштів від спортивних організацій на підготовку і участь у змаганнях. Навіть питання сумісності статусу аматора з участю спортсмена у спортивному тоталізаторі знайшли відображення у роботі Конгресу.

Уперше правила аматорства були опубліковані у бюлетені МОК (1894, №1) і включали сім пунктів, головний з яких визначав аматора як людину, яка ніколи не брала участі у змаганнях, що відкриті для всіх бажаючих, не змагалася за грошовий приз або гроші з будь-якого іншого джерела, не брала участь у змаганнях з професіоналами і ніколи в житті не була оплачуваним викладачем або інструктором фізичного виховання. Обумовлювалось також, що учасник ігор не може бути аматором в одному виді спорту і професіоналом в іншому. Однак формулювання статусу спортсмена-аматора в різних країнах були настільки суперечливими, що вже на Іграх I Олімпіади 1896р. в Афінах виникли суперечки не тільки між спортивними керівниками, але і в середовищі вболівальників. Коли в Афінах американці почали вигравати один забіг за іншим, хтось з грецької публіки розуміючи, що це більше результат тренування, а не природних даних, зняв галас «професіонали»!

Після проведення Ігор в Афінах П'єр де Кубертен зазначав, що в різних країнах, а іноді і в різних спортивних клубах однієї країни в поняття «аматор» вкладається різний зміст. У Англії прийнято відразу декілька визначень аматорського спорту, італійці і голландці виступають за таке визначення, яке є надто жорстким в одних випадках і надмірно розпливчастим в інших.

Серйозна дискусія з проблеми аматорства і професіоналізму в спорті розгорнулася на Сесії МОК 1909р. в Берліні. Член МОК Т. Кук (Великобританія) запропонував, щоб кожна Міжнародна спортивна федерація сама визначала статус спортсмена-аматора. Дискусія показала, що концепція аматорства багатьма стала трактуватися як правило допуску спортсменів до Олімпійських ігор. У 1911р. англієць Р. Де Корей Лаффен вніс на розгляд Сесії МОК в Будапешті нове визначення аматора як людини, яка може змагатися на Олімпійських іграх якщо вона ніколи:

- ◆ не брала участі у змаганнях на грошовий приз, гроші або пари;
- ◆ не нагороджувалася грошима або будь-якого роду грошовою допомогою за участь у змаганнях (обумовлювалося, що за відшкодування витрат з участі у змаганнях спортсмен не втрачав аматорського статусу);
- ◆ не отримувала ніякої премії за втрачений у змаганнях час;
- ◆ не продавала і не закладка свій приз, виграний у змаганнях.

Заборонялося також брати участь у змаганнях професійним тренерам і інструкторам. Цей текст правил був прийнятий і діяв до сесії МОК 1920 р. в Антверпені.

Принцип допуску спортсменів на Ігри – принцип аматорства – в документах МОК ніколи не відрізнявся чіткістю. Він постійно уточнювався і в загальних рисах визначився лише в 1914 р. у документах конгресу МОК який відбувся у Парижі. Важливі поправки до правил допуску вніс конгрес 1921 р. в Лозанні. Тоді Міжнародним спортивним федераціям було надане право самим визначати статус спортсмена-аматора.

На конгресі МОК 1925 р. в Празі уперше з'явився термін відшкодування спортсменам «за втрачений час». Цей час був обмежений двома тижнями, які надавали спортсменові для участі у змаганнях за кордоном протягом року.

Статус спортсмена-аматора енергійно захищав президент Олімпійського комітету США і віце-президент МОК Е.Брендедж. Під його головуванням була створена комісія, яка на сесії МОК 1947р. в Стокгольмі визначила спортсмена-аматора як людину, що пов'язана зі спортом, але ніколи не отримує з нього будь-яких матеріальних вигод. Сесії МОК 1955 р. в Празі і 1958 р. в Токіо підтвердили це тлумачення терміну «спортсмен-аматор».

У середині 1960-х років мотивом для нових суперечок послуговували повідомлення про виплату стипендій американським спортсменам та наданні офіційної допомоги спортсменам скандинавських і деяких соціалістичних країн.

Зіткнулися дві протилежні точки зору: одна зводила принцип аматорства в абсолют, інша – виходила з реалій розвитку олімпійського спорту. Виразалося здивування, чому у світі, що функціонує на товарно-грошових взаємовідносинах, повинна існувати сфера діяльності, яка від них штучно усунена.

Найбільш безкомпромісним захисником Кодексу аматора був п'ятий президент МОК Е. Брэндедж, який керував олімпійським рухом протягом 20 років (1952–1972 рр.). Він розглядав Кодекс аматора як своєрідну філософію життя, яка сприяє прояву найблагородніших прагнень кращих людей кожного покоління; виражає найвищі закони моралі, які не спроможна охопити жодна релігія або філософія. Називаючи олімпійський спорт розвагою, Брендедж неодноразово підкреслював, що аматори-олімпійці - це спортсмени, які займаються спортом заради задоволення, відпочинку і приємного проведення часу; в основі їх спортивної діяльності лежить любов до спорту без якої-небудь зацікавленості у винагороді або оплаті в будь-якій формі. У Е. Брэндеджа було немало прихильників. Він поставив справу так, що в роботі МОК були виключені навіть розмови щодо професіоналізації аматорського спорту, вже не кажучи про допуск «спортсменів-професіоналів» до Олімпійських ігор. У цей період, як і раніше, всі дискусії велися відносно статусу спортсмена-аматора, пошуку принципових відмінностей між аматорами і професіоналами.

Ситуація ускладнювалася різним підходами до цього питання НОК різних країн і міжнародних спортивних федерацій. Не було єдиної думки і серед найбільш авторитетних діячів МОК.

Розв'язання питання ускладнювало і необ'єктивне відношення до професійного спорту як до сфери діяльності, позбавленої духовності, моральності, морально-етичних принципів. Спроби відділити аматорський спорт від професійного за цими категоріями не витримували об'єктивного аналізу. Самому Е. Брэндеджу довелося визнати, що немає нічого більш заплутаного, ніж визначення аматорства в спорті.

На сесії МОК 1964 р. в Токіо Олімпійський комітет СРСР запропонував вважати спортсменом-аматором того, хто бере участь і завжди брав участь у спорті для свого фізичного і духовного розвитку і вдосконалення, щоб таким шляхом приносити соціальну користь суспільству без матеріальної вигоди для себе самого. Аматор повинен дотримуватися правил відповідної міжнародної федерації. Заняття спортом не є для нього джерелом прибутків. Встановлення національною федерацією винагороди або заробітної плати спортсменові за час участі в міжнародних спортивних змаганнях не є порушенням аматорського статусу. Дане визначення пропонувало як і раніше дотримуватися старого поняття "аматор", але на практиці зовсім інакше його вирішувати - відносити до «аматорів» всіх спортсменів, які не беруть участі в програмах, що відносяться до професійного спорту. Однак Сесія тоді цю пропозицію відхилила. Через 10 років МОК прийме саме це трактування терміну «спортсмен-аматор».

У 1969 р. Е. Брендедж створив постійну комісію МОК з допуску до участі спортсменів у Олімпійських іграх. Її очолив одиноким президентом Х. Уір (Австралія). Через декілька місяців роботи Х. Уір заявив, що основне, проти чого доводиться боротися комісії, - це втручання комерції у спорт. Спортсменів підштовхують до шахрайства і отримання хабарів. Великі фірми прагнуть використати послуги чемпіонів або інших учасників Олімпійських ігор. Це стосується, зокрема, представників зимових видів спорту, оскільки в них зацікавлена велика промисловість і конкуренція між фабрикантами все більш загострюється. Так уперше офіційно були поєднані ці дві проблеми. Професіоналізація і грошові махінації виявилися прямо пов'язаними з комерціалізацією спорту.

Об'єктивні реалії спортивного життя спонукали до того, що все наполегливіше стали лунати вимоги перегляду Олімпійської хартії, оскільки збереження принципу аматорства в існуючому його трактуванні не тільки не перешкоджає тенденції професіоналізації спорту, але і скеровує його в русло шахрайства.

У 1971 р. Е. Брендедж доручив трьом віце-президентам МОК Ж. де Бомону (Франція), Г. Ван Карнебеку (Голландія) і М. Кілланіну (Ірландія) обговорити проблему аматорства з деякими керівниками міжнародних федерацій. У мемуарах «Мої олімпійські роки» М. Кілланін зазначає, що президенти і генеральні секретарі міжнародних спортивних федерацій уперше отримали можливість поділитися з нами своїми проблемами. Таким чином ми просувалися ближче до вирішення проблеми аматорства, усвідомлюючи, що сутність питання торкається тут не якогось окремого правила або точки зору, а самого напряму, в якому кожний вид спорту розвивався і хотів розвиватися всупереч суворим обмеженням Олімпійської хартії. Ми усвідомили складність пов'язаних з цим проблем і одностайно погодилися з тим, що необхідні зміни.

У квітні 1971 р. МОК прийняв нове трактування Правила 26, яке передбачало дотримання учасниками Олімпійських ігор традиційного

олімпійського духу і етики, регулярні заняття спортом в часи дозвілля без отримання будь-якої винагороди за участь у змаганнях.

Засоби до існування не повинні отримуватися або бути залежними від прибутків у спорті. Спортсмен повинен мати основну професію, щоб забезпечити своє майбутнє та поточне існування. Спортсмен не повинен бути як нині, так і в минулому професіоналом, напівпрофесіоналом або так званим «не аматором» у будь-якому виді спорту. Він не повинен бути тренером. Викладачі фізичного виховання, котрі працюють з початківцями, допускаються до участі в Іграх.

Віднині спортсменові дозволялось отримувати допомогу від НОК або Національної спортивної федерації за визначений період (від 30 до 60 днів на рік) перебування на зборах та участь у змаганнях, у тому числі на Олімпійських іграх. Ця допомога включала оплату місця проживання, проїзду, харчування, спортивного інвентарю і устаткування, тренера, медичної допомоги, а також кошти на покриття непередбачуваних витрат в межах лімітів, що погоджені з МСФ або НОК. Сюди ж входила оплата страховки від нещасливих випадків або хвороб, що пов'язані зі спортом. Дозволялося також отримувати спортивні стипендії. У той же час МОК забороняв відшкодування зарплати, окрім компенсації у виняткових випадках з дозволу НОК або МСФ. Ця компенсація не могла перевищувати розмір зарплати.

У 1970-х роках навіть найбільш активні прибічники «чистого» аматорства стали розуміти, що олімпійський спорт перетворився у сферу діяльності, що вимагає від спортсменів величезних фізичних і моральних витрат, самовідданої багаторічної праці. Все це вимагало не тільки моральної підтримки, а й належного матеріального зацікавлення. При визначенні статусу «аматорства» стали поступово відходити від принципів матеріального характеру і трактувати це поняття виходячи з принципів олімпізму. На перший план при визначенні аматорства у спорті стали виходити показники морально-етичного, гуманістичного і виховного характеру.

В 1973р. після 43-річної перерви відбувся Х Олімпійський конгрес у Варні, на якому також широко обговорювалась концепція аматорства. Виступаючи на цьому форумі, президент МОК М. Кілланін зазначив, що у нього особисто немає заперечень проти фінансової допомоги спортсменам з боку держави або приватного підприємництва за умови, що ця допомога повинна надаватися через Національний олімпійський комітет або національні спортивні федерації і в жодному разі не нелегально. Конгрес рекомендував МОК наблизити Правило 26 до вимог дня. і на Сесії МОК 1974 р. у Вені до цього правила були внесені зміни. По-перше – назву «Положення про аматорство» замінили на «Положення про допуск». По-друге – МОК дозволив спортсменам отримувати відшкодування заробітної платні за період підготовки до змагань та участі в них, а також допомогу для оплати харчування і проживання, транспортних витрат, спортивного інвентаря і екіпіровки, страхування, вартості лікування, фізіотерапії і оплати тренерів. Обумовлювалося, що всі ці виплати проводяться тільки зі схвалення

національних спортивних організацій. Спортсменам-студентам дозволялося також отримувати спортивні і академічні стипендії.

Нова концепція аматорства створювала рівні умови для підготовки і участі в змаганнях представників різних класів і систем, ліквідувала лицемірство і обман, пов'язане з нелегальним отриманням грошей спортсменами.

На XI Олімпійському конгресі, що відбувся в 1981 р. в Баден-Бадені, в головній доповіді з проблеми допуску голова комісії і член МОК В. Дауме заявив: «Спортсмени, які тренуються по 1600 годин в рік, не можуть одночасно працювати за професією або інтенсивно готуватися до майбутньої професійної роботи. Тому ми не повинні допустити, щоб вони несли непоправні соціальні збитки. Саме з цього потрібно виходити при новому тлумаченні Правила 26».

На конгресі в обговоренні проблеми аматорства уперше брали участь самі спортсмени. Олімпійський чемпіон 1980р. легкоатлет С. Коу (Великобританія) підтримав курс на подальшу лібералізацію Правила 26. Він зазначав, що не можна ігнорувати жертви, на які спортсмени-олімпійці йдуть заради спорту. Отже, МОК зобов'язаний забезпечити за допомогою Правила 26 соціальний статус спортсмена.

На перший погляд, 84-а сесія МОК, що відбулася в Баден-Бадені після закінчення конгресу, нічого нового в правила допуску не внесла. Рішення Сесії підтвердили заборону на участь в Іграх професіоналів. Однак важливо інше - надання Міжнародним спортивним федераціям права самим визначати допуск спортсменів на Олімпійські ігри. Саме після конгресу в Баден-Бадені було зроблено кроки, що направлені на допуск професіоналів на Ігри.

Міжнародний олімпійський комітет дав зрозуміти, що нова концепція аматорства не догма. Його президент Х.А. Самаранч роз'яснював, що в деяких видах спорту ці правила можна тлумачити більш широко. У цьому плані найбільш показові рішення Міжнародної федерації легкої атлетики (IAAF). У вересні 1982 р. IAAF прийняла положення про створення так званих фондів для спортсменів при національних федераціях легкої атлетики. Легкоатлети могли отримувати будь-які винагороди, в тому числі за рекламу та участь у змаганнях. Що правда, гроші перераховувалися відповідним фондам. Це означало, що спортсменам будуть відшкодовуватися тільки витрати, пов'язані з навчально-тренувальним процесом, участю у змаганнях і підтримкою їх життєвого рівня, а частина грошей, що залишається піде на розвиток легкої атлетики.

Немає жодних сумнівів, що запропонована IAAF реформа сприяла формуванню високооплачуваної еліти. Це стало ще одним кроком до професіоналізації не тільки легкої атлетики, але й інших видів спорту. З'явилися такі ж фонди в спортивній і художній гімнастиці, у водних і лижних видах спорту.

Потрібно особливо відзначити рішення МОК і ФІФА про допуск професійних футболістів до олімпійського турніру. У розділі статуту ФІФА стосовно, статусу аматорства, говорилося, що гравці, які входять до складу

федерацій, що є членами ФІФА, можуть бути як аматорами, так і професіоналами, однак професіонали ні за яких обставин не мають права брати участь в Олімпійських іграх або змаганнях, що передбачені лише для аматорів. Проте у «Новинах ФІФА» (1981 р., листопад, № 221) зазначалося, що ФІФА хотіла б переконати своїх членів погодитися з перейменуванням гравців: замість професіоналів і аматорів рекомендується називати їх просто гравцями. ФІФА ухвалює рішення класифікувати гравців у міжнародному футболі за віком і рівнем їх майстерності, та поділяє їх на футболістів, котрі беруть участь в Кубку світу, в Олімпійських іграх, молодіжних і юнацьких чемпіонатах світу. Тому в 1984 р. в Лос-Анджелесі в складах олімпійських команд з'явилися професійні футболісти.

Аналогічно діяла Міжнародна федерація хокею. Не випадково у правилах з'явився запис, що професіоналом вважається тільки хокеїст, що має контракт з NHL.

Ідею допуску професіоналів до ігор найбільш активно підтримував президент МОК Х. А. Самаранч. У лютому 1985 р. на сесії в Калгарі виконком МОК несподівано оголосив про допуск професійних спортсменів у віці до 23 років на Олімпійські ігри 1988 р. у змаганнях з футболу, тенісу і хокею. Не встигла світова спортивна громадськість усвідомити запропонований виконкомом МОК «експеримент» (так назвав це рішення Х. А. Самаранч), як в Ліссабоні в жовтні 1985 р. на засіданні МОК з представниками федерацій і НОК було винесено на обговорювання так званий «Кодекс атлета», який був запропонований замість Правил 26. Згідно нього, щоб бути допущеним до участі в олімпійському русі, зокрема в Олімпійських іграх, спортсмен повинен дотримуватися і поважати Олімпійську хартію, а також схвалені МОК правила Міжнародної спортивної федерації, до якої він належить. Отже, будь-який спортсмен, що підтримує Хартію і «Кодекс», може бути допущеним до Олімпійських ігор.

Практично цим рішенням стиралася межа між спортсменом-аматором і професіоналом, і без будь-яких обмежень Ігри відкривалися для останніх. Були зняті всі обмеження відносно фінансування підготовки, а основні вимоги до допуску звелися до необхідності поваги духу чесної гри, відмови від насильства, дотримання медичного кодексу МОК.

Зберіглася лише вимога до учасників, щодо заборони використовувати під час Олімпійських ігор свою особистість, прізвище, зображення або спортивний результат з метою реклами, а також було визначено, що участь спортсмена в Олімпійських іграх не повинна зумовлюватися фінансовими міркуваннями. Отже, МОК вступив на шлях відкритої професіоналізації Олімпійських ігор.

Подальші роки показали, що олімпійський спорт дуже швидко пристосовувався до допуску професіоналів до Олімпійських ігор. Вже до початку 90-х років дискусії з цього питання припинилися, а активність прихильників аматорства в їх боротьбі за ідеали олімпізму була перенесена на проблеми «справедливої гри», боротьби з допінгом, олімпійської освіти тощо.

Поділ спортсменів на аматорів і професіоналів вперше відбувся в Англії у першій половині XIX ст. і носив класовий характер. У другій половині XIX ст. у тлумаченні поняття «аматор» відбулися зміни. На перший план вийшли матеріальні фактори.

Від початку олімпійського руху і до кінця XX ст. серед фахівців точилася дискусія стосовно змісту тлумачення статусу аматорства.

В 1970-х роках розпочалася активна комерціалізація, а у 1980-х роках і професіоналізація олімпійського руху.

Контрольні запитання і завдання

1. Що є предметом навчальної дисципліни «Професійний спорт».
2. Сформулюйте мету навчальної дисципліни «Професійний спорт» .
3. З якими дисциплінами навчального плану має найбільш тісний взаємозв'язок дисципліна «Професійний спорт».
4. Дайте визначення понять: професійний спорт, спортсмен-професіонал, професійна спортивна ліга, професійний спортивний клуб, бізнес, маркетинг, спонсорство, масовий та олімпійський спорт, спортивна кваліфікація.
5. Де і з якого приводу було вперше застосовано поняття «аматор» і «професіонал» у спорті?
6. Який характер носила відмінність між поняттями «аматор» і «професіонал» в Англії у першій половині XIX ст.?
7. Які зміни відбулися у тлумаченні поняття «аматор» у другій половині XIX ст.?
7. Яке тлумачення правила аматорства було прийняте на міжнародному атлетичному конгресі у 1894р. в Парижі?
8. Які проблеми у тлумаченні аматорства виникли в олімпійському рухові після Другої світової війни?
9. Які суттєві зміни відбулися у тлумаченні статусу аматора у 1970-х роках?
10. Якої трансформації зазнало Правило 26 Олімпійської хартії (правило про допуск до Олімпійських ігор) у 1980-х роках?
11. Як ставляться різні Міжнародні спортивні федерації до професіоналізації олімпійського руху?
12. Якими чинниками обумовлюється допуск спортсменів-професіоналів до участі у Олімпійських іграх?
13. Чим відрізняється професійний спорт від інших різновидів спорту вищих досягнень?
14. Назвіть відмінні риси професійного спорту.

ЛЕКЦІЯ 2

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ

- 2.1. Ознаки професіоналізму у спорті Стародавньої Греції.
- 2.2. Передумови виникнення професійного спорту в новітній час.
- 2.3. Особливості розвитку і функціонування професійного спорту в США.
- 2.4. Особливості формування і розвитку професійного спорту в Азії та

Африці.

2.5. Роль засобів інформації у формуванні та розвитку професійного спорту.

ДЖЕРЕЛА ТА ЛІТЕРАТУРА:

1. Гуськов С., Профессиональный спорт в США // Спорт за рубежом. - 1990, N 8. –С. 12-15; № 11. – С.12-14.
2. Гуськов С.И. Организационные и социально-экономические основы развития профессионального спорта в США: Автореф. дис. д-ра пед. наук. - К., 1992. -46с.
3. Профессиональный спорт: Учебник для вузов // С.И.Гуськов, В.Н.Платонов, М.М. Линец, Б.Н. Юшко. – К.: Олимпийская литература, 2000. – 392с.
4. Штефны Росивал. Новые масштабы //Спорт за рубежом. – 1990. – N 8. – С. 6-7, 10.
5. Gardiner N. Greek Athletic Sports and Festivals. – Dubugul, 1979. – P.70.
6. Marrion H. I. Historie de l'education dans l'antiquite. – Paris, 1950. – P.97.
7. Pleket H. The Olympic Games and their decline // In: ist joint international session for directors of national academies, members and staff of national Olympik Committees and international sports federations. – Ancient Olympia, 1992. – P.19-24.

2.1. Ознаки професіоналізму у спорті Стародавньої Греції

В Олімпійських іграх цього періоду окрім греків беруть участь представники багатьох країн Європейського Середземномор'я і навіть Азії. Знімаються заборони, що діяли раніше: до участі у змаганнях допускаються іноземці, а також вихідці з бідних прошарків населення. Переможці змагань нагороджуються великими грошовими призами і цінними подарунками, а також отримують матеріальні пільги у своїх містах. Поступово комерційний характер змагань, розкіш в якій вони проводились, розмивають ідеали олімпізму. Спорт комерціалізується і набуває рис, що характерні для сучасного професійного спорту.

Підготовка спортсменів стає безперервною і все в більшій мірі зорієнтованою на успіх у змаганнях, що приносило славу, грошові прибутки і різноманітні соціальні блага. Завдання виховання відходили на другий план, що в решті-решт, стало однією із причин занепаду спортивного руху Стародавньої Греції. Надмірне ушанування переможців стало в решті-решт фатальним для спорту. Як і в новітній час, інтерес до спорту, слава, якої удостоювалися чемпіони, надмірне прагнення відзначитись у великих змаганнях, стимулювало розвиток професіоналізму.

Зростання популярності спорту, кількості змагань, отримання спортсменами великих винагород за успішні виступи поступово змінили

характер спорту. Існує багато доказів того, що переможці Ігор отримували величезні грошові призи - від 3000 до 6000 драхм, що було достатньо для сім'ї із 3-4 осіб, щоб прожити упродовж 5-10 років.

Отже професіоналізація спорту Стародавньої Греції не була випадковим явищем, а витікала з економічного, політичного та соціального життя суспільства, яке зумовило поступову трансформацію спорту, перегляд цінностей і ідеалів.

Завоювання грецьких країн-полісів римлянами у 146 р. до н.е. призвело спочатку до зменшення кількості змагань і падіння інтересу до спорту. Помітно знизилась і значущість Олімпійських ігор. Проте у подальшому численні намісники римських імператорів у Стародавній Греції стали прихильниками відродження місцевих та регіональних змагань, будівництва стадіонів і гімнасіїв. Відродилася популярність і величність свят в Олімпії – Олімпійських ігор. Великої уваги Олімпіадам надавав імператор Август (30-14 р.р. до н.е.). Дещо пізніше імператор Нерон (54-68 р.р. н.е.) також проявляв підвищений інтерес до Олімпійських ігор і навіть брав у них участь (211-та Олімпіада). В ті роки Олімпія знову стала квітучим містом. В Іграх брали участь не тільки греки і римляни, а й численні представники країн Азії та Африки.

Проте в римський період стали ще більше розвиватися ідеали давньогрецького спорту. Міста отримали право наймати атлетів для того, щоб вони виступали за них на Олімпійських іграх. Цим фактично було узаконено професійний статус окремих спортсменів. Незважаючи на те, що окремі імператори Риму пробували сприяти розвиткові спорту, це не давало суттєвих результатів оскільки вони не вникли у сутність олімпізму. Змагання набували більш жорсткого характеру, особливо у боксі, боротьбі, панкратіоні. Більше того, під впливом римлян у програмах багатьох змагань з'явилися бої гладіаторів та поєдинки з дикими тваринами. Саме в цей період провідні спортсмени стали об'єднуватися в професійні союзи (братства), які користувалися опікою та матеріальною підтримкою римських імператорів. Між Олімпійськими та іншими культовими змаганнями спортсмени, члени професійних союзів брали участь у різноманітних змаганнях зі спортсменами інших професійних союзів. Ці об'єднання професійних спортсменів фактично були прототипами сучасних професійних спортивних клубів.

Професійний спорт має глибоке історичне коріння. Ознаки професіоналізму з'явилися ще в V-IV ст. до н.е. у спорті Стародавньої Греції. Вони стали наслідком політичного, економічного та соціального розвитку суспільства.

В римський період існування Стародавньої Греції з'явилися перші професійні союзи атлетів, які за своїми функціями подібні до сучасних професійних спортивних клубів.

2.2. Передумови виникнення професійного спорту в новітній час

У період середньовіччя в Європі монархи влаштовували різноманітні турніри і військові ігри для вдосконалення військової майстерності дворян. Акробати, борці, атлети які піднімали велику вагу, та інші спортсмени подорожували по Європі і виступали перед глядачами. Цим вони заробляли на життя.

У новітній час спорт, як специфічний вид людської діяльності, найбільшої популярності і розвитку набув в Англії. Цьому сприяли об'єктивні передумови. Саме у цій країні склалися найсприятливіші умови для підприємницької діяльності, що спонукало бурхливий розвиток промисловості. Це, у свою чергу, сприяло зростанню населення у містах, підвищенню добробуту людей та збільшенню вільного від роботи часу, який вони могли присвятити спортові. В Англії з'являються професійні кулачні бійці, які у поєдинках на рингу заробляли собі на життя. Боксерами ставали переважно вихідці з бідних прошарків населення. Більш талановитих бійців опікали багаті люди. Так один з перших професійних кулачних бійців Джеймс Фігг (1722р.) за підтримки багатого покровителя графа Петерборо збудував школу єдиноборств з круглою ареною і місцями для глядачів. Боксери-чемпіони також заробляли гроші навчаючи боксу новачків, отримуючи невеликий процент від ставок, котрі вигравали їхні опікуни, та від закладів, що ставили на себе самі.

Одним з перших ігрових командних видів професійного спорту в Англії, Європі та врешті-решт і в світі був футбол. Як відомо, сучасний футбол започаткувався саме в Англії. На початку ХІХ ст. він набув популярності у «публічних школах». У 1850-60-х роках в Англії починають створюватися футбольні клуби.

26 жовтня 1863 р. представники 11 футбольних клубів Англії започаткували Англійську асоціацію футболу. Вона взяла на себе функції організатора і координатора змагань між клубами. Впровадження у 1871 р. регулярних змагань за Кубок Асоціації сприяло швидкому зростанню популярності футболу у суспільстві. Перші фінальні кубкові зустрічі у Лондоні збирали близько двох тисяч глядачів. Невдовзі кількість бажаючих спостерігати за фінальними матчами Кубку досягла 50 тис. осіб. В 1901 р. фінальний кубковий матч зібрав нечувану кількість глядачів – 110 828 глядачів.

Велика популярність кубкових змагань та зростаюча конкуренція між клубами поступово привели до комерціалізації футболу. Спортивні функціонери, незважаючи на загрозу дискваліфікації, стали потай виплачувати гроші найбільш талановитим футболістам, щоб залучити їх до своїх команд. Все більша кількість клубів і футболістів стали зневажати аматорський статус. Формально футболісти залишалися аматорами, але систематично отримували грошові виплати. У 1885 р. керівництво Асоціації щоб покінчити з лицемірством вирішило узаконити

професіоналізм у тих клубах, котрі хотіли виплачувати гонорари своїм футболістам. Спочатку такі гравці були напів професіоналами. По суботах вони за винагороду брали участь у змаганнях, а в інші дні працювали за своєю основною професією. Але з часом це стало неможливим через велику кількість ігор та необхідність більш серйозної підготовки до них у зв'язку зі зростанням конкуренції.

Велика популярність привернула до футболу увагу бізнесменів. Вони швидко зрозуміли, що на ньому можна заробляти гроші і підняти свій престиж у суспільстві. Поступово футбольні клуби почали перетворюватися на акціонерні товариства. Найбільш багаті люди скуповували контрольні пакети акцій і ставали власниками клубів, а спортсмени їхніми васалами.

Професійний футбол, що сформувався в Англії, мав певний вплив на розвиток інших видів професійного спорту як в Англії, так і в усьому світі. Проте батьківщиною сучасного професійного спорту справедливо вважаються Сполучені Штати Америки.

Поява різних видів спорту на американському континенті датується XVII-XVIII ст. Серед перших видів спорту були бокс (кулачні бої), боротьба, веслування, біг, крикет, кінні скачки тощо, котрі на той час вже культивувалися в Європі. При цьому проведення змагань з самого початку носило комерційний характер. В них, як правило, розігрувалися грошові призи. Серед кулачних бійців того часу частіше за інших згадується ім'я рабаз Вірджинії Тома Моліно. У 1800 р. він отримав свободу за перемогу в кулачному поєдинку над іншим рабом. Потім він провів кілька поєдинків у Нью-Йорку, що були організовані менеджером на комерційних засадах, а у 1810 р. переїхав до Англії, де продовжив кар'єру кулачного бійця.

У 1824 р. у Нью-Йорку була проведена міжнародна регата американських і англійських веслярів, де розігрувався приз в 1000 доларів. Там же у Нью-Йорку в 1831 р. переможець з бігу на 10 миль Г. Станнارد, який пробіг дистанцію менш ніж за одну годину, також отримав приз 1000 доларів. У 70-ті роки XIX ст. у США були популярними комерційні шестиденні змагання з бігу під девізом «Біжи як хочеш». Вони розпочиналися ранком у понеділок і закінчувалися у суботу. Переможці нагороджувалися великими грошовими призами. Глядачі і самі бігуни брали участь у тоталізаторі.

Пріоритет організованого спортивного бізнесу в Америці належить кінним скачкам. Але піонером професійного спорту справедливо вважається бейсбол. Його появу в США відносять до 1831-1845 років. Уже в 1860 р. в країні нараховувалося кілька десятків команд, що продавали квитки на свої матчі і виплачували спортсменам грошові гонорари за виступи у змаганнях. У подальшому деякі гравці вирішили пов'язати свою долю з бейсболом і стали професійними спортсменами. Офіційне визнання професійного бейсболу в Америці датується 1869 роком, коли гравці команди "Red Stockings" з міста Цинциннаті назвали

свою команду професійною і організували турнір по країні (Гуськов С., 1990).

Отже, перші ознаки бізнесу в спорті з'явилися відтоді, коли розпочали продавати квитки на змагання.

В 1871 р. 10 професійних команд організували Національну асоціацію професійних гравців у бейсбол. Через шість років в країні уже нараховувалося 54 професійні команди.

Успіхи професійного бейсболу сприяли виникненню і формуванню нових видів професійного спорту. Що ж зумовило бурхливий розвиток професійного спорту на американському континенті? Окрім наявності спортсменів відповідного класу, необхідні певні соціально-економічні умови. Це, насамперед вільне підприємництво, розвиток промисловості, урбанізація, традиційно жорстка для США конкурентна боротьба за моральне і фізичне виживання, комерціалізація спорту тощо.

Виникнення та подальший бурхливий розвиток професійного спорту в США зумовлений також системою цінностей американського суспільства: успіх, конкуренція, матеріальні блага, індивідуалізм, лідерство, підвищення «статус-кво» тощо. Самовираження власного «Я», досягнення перемоги – це головне, що дає спорт суспільству. Колишній віце-президент США С. Агню стверджував: «Я не хочу жити в суспільстві, яке не включило перемогу до своєї філософії» [Гуськов С., с.56]. Подібну думку, хоч й іншими словами, висловив японський історик у зв'язку з перемогою бейсбольної команди токійської вищої школи над командою, що була укомплектована американцями, які працювали а Іокогамі: «Іноземцям не зрозуміти всієї сили емоційного потрясіння, яке відчували японці після перемоги. Вона допомогла нашій країні, яка намагається після віків ізоляції вирватися на шлях прогресу, подолати комплекс неповноцінності перед Заходом» [Гуськов С., с. 10].

Передумовами виникнення професійного спорту були такі чинники: ринкові відносини; розвиток виробництва; зростання населення у містах; зростання добробуту населення та вільного від роботи часу; жорстка конкуренція за фізичне і моральне виживання; особливості формування системи загальнонаціональних цінностей; наявність спортсменів високого класу; популярність спорту в суспільстві; комерціалізація спорту.

2.3. Особливості розвитку і функціонування професійного спорту в США

Професійний спорт в США на сьогодні є еталоном провадження спортивного бізнесу. На основі професійного спорту в США створена специфічна сфера розважального бізнесу, обсяги і розміри якого вражають:

- змагання професійних спортсменів і команд регулярно висвітлюються по радіо і телебаченню у величезному обсязі – 613 200 годин на рік;

- понад 260 млн глядачів в США щорічно відвідують змагання з професійних видів спорту, що більше ніж у всіх країнах Європи разомвзятих;
- сукупний річний прибуток провідних професійних ліг (NFL, MLB, NBA, NHL) у 2000- роках складав понад 10 млрд. доларів, а у сезоні 2012-2013 рр. - 25 млрд доларів.

Вище наведене дає підстави для аналізу особливостей розвитку і функціонування американського професійного спорту. В його історії можна виділити три основні етапи розвитку: 1869-1930 рр., 1931-1979 рр., з 1980 р. і по нинішній час [Гуськов С.]. Аналіз історії виникнення, формування і подальшого розвитку професійного спорту в США свідчить про те, що для кожного періоду притаманні специфічні чинники його функціонування.

Перший період (1869-1930 рр.) відзеркалює зміни, що відбувалися у суспільстві після громадянської війни (1861-1865 рр.). В цей час спостерігалось бурхливе зростання міст, розвиток транспортних систем і комунікацій, вдосконалення технологій, зростання добробуту та вільного часу у населення тощо. Зростання прибутків населення, нові культурні запити та конкурентна боротьба бейсбольних клубів за кращих гравців призвели в решті решт до комерціалізації спорту і виникнення наприкінці 1860-х рр. професійного бейсболу. Створення бейсбольних команд, а у подальшому і ліг призвело до розширення бейсбольного середовища: з'явилися власники команд, яких на той час називали менеджерами, з одного боку, і наймані працівники-професійні спортсмени з іншого. Ці групи людей стали відігравати провідну роль у формуванні спортивного бізнесу.

Суттєвими чинниками у формуванні спортивного бізнесу було запровадження у 1876 р. упорядкованої системи змагань - регулярного чемпіонату Національної бейсбольної ліги, а у 1903 р. – «Світової серії» змагань, котрі американці вважали чемпіонатом світу з бейсболу. Це змагання існує і донині. Аналогічні змагання запровадили у подальшому всієлітні ліги командних ігрових видів професійного спорту США (Кубки відповідних ліг).

Початок другого періоду розвитку професійного спорту в США (1931-1979 рр.) співпадає з початком Великої депресії в країні, котра негативно на ньому позначилась. Найбільше постраждали такі його види, які в найбільшій мірі залежали від спонсорів великих корпорацій, що самі переживали скрутні часи. В цей час значно знизилась відвідуваність змагань. Наприклад, у Головній бейсбольній лізі кількість глядачів у 1929 р. склала 17 млн, а у 1933 р. – менше 15 млн.

З метою підвищення інтересу глядачів до бейсболу керівництво ліги у 1933 р. провело матч двох команд, склади яких були сформовані з кращих бейсболістів сезону голосуванням журналістів. Ця гра отримала назву «Матч зірок Америки» і з того часу регулярно проводиться в

бейсболі. Це нововведення у подальшому запозичили і вдосконалили інші елітні ліги з командних ігрових видів професійного спорту. Останнім часом такі ігри стали популярними і у Європі.

Окрім цього, власники бейсбольних команд перед початком матчів запровадили виступи дівчат (так звані групи підтримки), котрі набули такої популярності, що нині в США проводяться чемпіонати серед груп підтримки. Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. групи підтримки в командних ігрових видах професійного спорту набули великої популярності і в Європі. Висока майстерність і велика популярність притаманна групі підтримки баскетбольного клубу «Київ». Колектив українок разом з «чірлідерз» пірейського «Олімпакоса» запросили для виступів організатори матчу ФІБА – Європа All Star Day-2005.

В період депресії, коли тисячі людей залишилися без роботи, спорт допоміг американцям зрозуміти, що життя це не лише долари. Спортивні новини в газетах були найбільш читали, спортивні радіопередачі - найбільш популярні.

Закінчення депресії ознаменувалося двома визначними подіями для професійного спорту Америки: в 1936 р. в NFL вперше запроваджено специфічну систему відбору гравців до команд, так званий «драфт», яка давала можливість усунути власників команд від конкуренції за кращих новобранців і підвищити конкурентоспроможність команд ліги (див. 8.1.); у 1939 р. розпочато трансляції бейсбольних матчів по телебаченню. Друга світова війна загальмувала розвиток професійного спорту. Проте змагання професійних спортсменів і команд продовжувалися. У січні 1942 р. президент США Ф.Рузвельт звернувся з листом до керівництва бейсбольної ліги з пропозицією щодо необхідності трансляції бейсбольних матчів у вечірній час щоб численні уболівальники змогли після роботи їх переглянути.

Після закінчення війни в країні розпочався справжній спортивний бум. З одного боку після скрути воєнних років люди шукали можливість відпочити і розважитися, а з іншого боку – збільшення часу спортивних трансляцій сприяло популяризації спорту. В цей період розпочався також бурхливий розвиток матеріально-технічної бази спорту та спортивної індустрії. Наприклад, у 1924 р. в США на тисячу жителів припадала в середньому одна спортивна споруда, а на початку 1950-х років – більше шести.

Повоєнний період характеризується також початком подолання расових бар'єрів у професійному спорті. В 1945 р. менеджер бейсбольної команди «Бруклін Доджерс» Б.Рікі уклав угоду з першим бейсболістом–негром Дж. Робінсоном, який грав спочатку в команді фарм-ліги а з 1947 р. дебютував у складі команди елітної ліги.

1950-ті роки характерні масовими переїздами професійних команд з міста до міста у пошуках більших прибутків. В країні почала формуватися своєрідна конкуренція міст у боротьбі за право володіння професійними

командами провідних ліг, що сприяло бурхливому розвитку професійного спорту. Інтенсивний розвиток маркетингу в спорті, будівництво багатофункціональних спортивних споруд та розвиток комерційної співпраці професійних ліг з телебаченням сприяли підвищенню їх економічної ефективності та подальшому зростанню популярності у 1950-1970 рр.

На сучасному етапі в США ефективно функціонують понад 20 видів професійного спорту: американський і європейський футбол, бейсбол, баскетбол, хокей, бокс, кінні скачки, гольф, автогонки тощо. Тільки в елітних професійних лігах функціонувала у 2005 р. 121 команда: NFL – 31, MLB – 30, NBA – 30, NHL – 30 команд. Питання створення професійної команди в США досить складне, оскільки у його вирішенні беруть участь сенатори, конгресмени, політики місцевого рівня, ділові люди, тренери, спортсмени, вболівальники. Кожна з зазначених груп пов'язує зі створенням команди своєї надії та інтереси. Для гравців – це шанс краще реалізувати свої здібності і отримати хороший заробіток, для вболівальників – нові можливості вираження своїх емоцій, приємне проведення дозвілля, зростання іміджу міста, в якому вони живуть; для власників команд – можливість здійснити ефективні інвестиції і увійти до суспільної еліти; для сенаторів і конгресменів – підвищити імідж серед виборців. Проте головним аргументом у розташуванні команди у тому чи іншому місті є економічна доцільність. Так, при розширенні Національної хокейної ліги з 26 до 30 команд в період з 1996 по 2000 рр., окрім того, що майбутні власники команд повинні були сплатити вступні внески до ліги по 75 млн доларів, найбільш важливими критеріями при конкурсному відборі кандидатів були такі: наявність льодової арени, що відповідає сучасним стандартам; потужний телеринок і можливість укладання контрактів на телетрансляції матчів з національними та регіональними телекомпаніями.

Виходячи з економічних міркувань американські елітні професійні ліги розташовують в одному місті лише одну команду відповідної ліги. Виключення складають лише такі мегаполіси як Нью-Йорк і Лос-Анджелес, де окремі ліги розташували по дві команди.

Величезне значення для розвитку професійного спорту відіграло рішення Конгресу США 1961 р. щодо права NFL та інших ліг продавати телекомпаніям права на трансляції ігор в пакеті від імені ліги. Це сприяло зростанню вартості прав на телетрансляції змагань, а отже і прибутків професійних ліг. Так, на початку 2000-х років доходи від продажу прав на телетрансляції в NFL становили понад 70% від річного прибутку, в MLB – біля 50 %, NBA біля 40%. Лише в NHL вони знаходяться на рівні європейських професійних ліг – біля 20 % річного бюджету. Слід наголосити, що так швидко вартість продажу прав на телетрансляції не зростала в жодній сфері бізнесу.

Зі збільшенням частки телеприбутків поступово змінюється і

характер володіння професійними командами. Якщо раніше це було переважно хоббі, примха багатого підприємця, то тепер це вигідне вкладання капіталу, що приносить його власнику гарантований прибуток і громадське визнання.

Зростання прибутків від продажу прав на телетрансляції змагань стало вирішальним чинником різкого зростання заробітної плати професійних спортсменів. В жодній галузі американського бізнесу заробітна плата не зростала так стрімко як у професійному спорті. У 1980 р. тільки вісім спортсменів – професіоналів мали річний прибуток 1 млн доларів, а в 1990 р. їх кількість становила уже понад 150 осіб. У 2004 р. середня зарплата понад 400 баскетболістів NBA становила понад 4 млн доларів на рік, тоді як зарплата президента США – лише 400 тисяч. В сезоні 1997 – 1998 рр. рекордну на той час серед спортсменів зарплату за контрактом отримав провідний баскетболіст NBA М. Джордан (36 млн доларів на рік), а у 2004 р. провідний гравець світу в гольф Т. Вудс отримав річний прибуток 80,3 млн доларів. За інформацією американського журналу «Форбс» прибутки десяти найбагатших професійних спортсменів США за 2004 р. коливалися від 25,9 млн (Грант Хілл – баскетбол) до 80,3 млн доларів (Тайгер Вудс – гольф), а до 10-ки найбагатших спортсменів світу у тому ж році пробився лише один представник не американського професійного спорту – семиразовий чемпіон світу в гонках Формула-1 Міхаель Шумахер (80 млн доларів - 2 місце).

Слід наголосити на тому, що взаємовідношення між телебаченням і спортом не носять одностороннього характеру. Телебачення не тільки значною мірою фінансує розвиток професійного спорту, але й добре на ньому заробляє. Чим більш захоплюючою є телепередача, тим більше уваги телеглядачів вона привертає і тим дорожче платять рекламодавці (фірми, компанії, концерни тощо) за рекламу своєї продукції. При цьому вартість однієї хвилини реклами залежить не тільки від типу передачі (в нашому випадку від виду спорту та рангу змагань – рядова зустріч, вирішальні зустрічі за вихід до плей-офф чи фінал Кубка ліги), але і від часу передачі. Вночі дешевше ніж в день, а вдень дешевше ніж ввечері. Найдорожча реклама з 19 год 30 хв до 23 год. Проте вид спорту і ранг змагання також має велике значення. Так, вартість 1 хв реклами під час ігор чемпіонату MLB коливається від 100 до 150 тис., під час «Світової серії» з бейсболу до 500 тис., а у трансляціях Суперкубку з американського футболу в 2012 р. вона становить 3,5 млн доларів за 30-ти секундний ролик.

Характерною рисою розвитку професійного спорту в США є особливе ставлення до нього Конгресу, Сенату і всього американського народу. За останні 50 років в Конгресі і Сенаті країни розглядалося понад 400 законопроектів, що стосувалися функціонування та подальшого розвитку професійного спорту. За даними американських соціологів біля 70% читачів купують щоденні газети через спортивні матеріали, у яких

висвітлюється переважно професійний спорт. Біля 80% спортивних телепередач належить інформації про події у професійному спорті.

Урбанізація, індустріалізація, розвиток комунікацій, популярність спорту, зростання добробуту та нові культурні запити населення США сприяли виникненню наприкінці 1860-х років професійного бейсболу.

У 1876 р. вперше у спорті було запроваджено упорядковану систему змагань – регулярний чемпіонат, у 1903 р. – Кубкові змагання з бейсболу «Світова серія», а у 1933 р. – «Матч всіх зірок» MLB. У подальшому ці організаційні форми змагань набули популярності не тільки в інших ігрових видах спорту в США, а й у всьому світі.

Для підвищення інтересу глядачів до змагань власники бейсбольних команд у 1930-х роках запровадили виступи перед матчами та у перервах груп підтримки. Це нововведення запозичили у подальшому інші види професійного спорту.

В 1936 р. у професійному спорті США було запроваджено специфічну систему найму нової робочої сили (спортсменів), яка сприяла усуненню власників команд від конкуренції за кращих новобранців і підвищенню конкурентноспроможності команд.

В 1939 р. професійні бейсбольні клуби США започаткували продаж телекомпаніям прав на трансляції матчів. Наприкінці ХХ ст. телебачення стало потужним чинником різкого зростання прибутків професійних ліг і заробітної плати спортсменів.

Бурхливий розвиток професійного спорту в США у другій половині ХХ ст. обумовлений також активним розвитком спортивної індустрії та будівництвом якісних спортивних споруд.

Характерною ознакою американського професійного спорту, як і інших галузей діяльності, була расова дискримінація. Лише у 1947 р. у елітній бейсбольній лізі дебютував темношкірий атлет.

В американському професійному спорті сформувалася система розташування команд елітних ліг, що базується на економічних засадах. В місті, як правило, розташовується лише одна команда з певного ігрового виду спорту. Головним критерієм вибору міста розташування команди є можливість отримання високих прибутків.

Характерною рисою розвитку професійного спорту в США є позитивне ставлення до нього Конгресу, Сенату і всього американського народу.

В останні 50 років відбувається активне формування правового поля діяльності у професійному спорті США.

2.4. Особливості розвитку і функціонування професійного спорту в Європі

Розвиток професійного спорту в Європі розпочався значно пізніше, ніж у Північній Америці. Він має свої особливості, що зумовлені історичними традиціями і концепціями розвитку спорту як в окремих країнах, так і в цілому на континенті.

На відміну від американського спорту, де чітко простежуються розбіжності між аматорським та професійним спортом, у Європі такої чіткої розмежованості не існує. Національні федерації з багатьох видів спорту об'єднують і аматорів і професіоналів. На розвиток професійного спорту в Європі значний вплив мають міжнародні спортивні організації і федерації, а також процеси міжнародної інтеграції. Стосовно культивування професійних видів спорту значних розбіжностей не існує. Це насамперед футбол, баскетбол, теніс, бокс, велосипедний спорт, автоспорт, хокей, гірськолижний спорт тощо.

Тривалий час розвиток професійного спорту в Європі гальмувався англійською концепцією аматорства, ставленням до професійного спорту МОК та міжнародних спортивних федерацій. Не випадково у законах про спорт, що прийняті у ряді країн, а інколи і в Статутах національних федерацій наводяться визначення статусу спортсмена-аматора та спортсмена-професіонала. Наприклад, Німецький футбольний союз наводить такі визначення понять:

- футболіст-аматор - це той, хто отримує не винагороду, а тільки відшкодування своїх витрат;

- футболіст-аматор, що уклав трудову угоду - це той, хто грає у футбол за контрактом і за винагороду, яка перевищує його середньомісячні витрати не більше ніж на 700 марок;

- ліцензований або професіональний футболіст - це той, хто має ліцензію футболіста-професіонала від Німецького футбольного союзу (ДФБ) і уклав трудову угоду з футбольним клубом ліги, який також має ліцензію ДФБ.

У Бельгійському законодавстві також визначено статус спортсмена-професіонала. Це особа, котра працює за наймом і за участь у спортивних змаганнях отримує винагороду, що більша за встановлену суму.

У багатьох країнах Європи концепція аматорства з її цінностями та ідеалами домінувала над концепцією професіоналізму аж до середини 80-х років ХХ ст. Статус спортсмена-аматора цінувався спортивною громадськістю значно вище ніж статус професіонала. Значну роль у цьому відіграла позиція МОК, який до початку 1970-х років жорстко дотримувався англійської концепції аматорства. Спортивні чиновники колишніх соціалістичних країн також категорично виступали проти професіоналізму у спорті.

Особливість розвитку і функціонування професійного спорту в Європі пов'язана з організаційною структурою найбільш популярних командних ігрових видів професійного спорту. Як і у США, в європейських країнах функціонують ліги (асоціації), що займаються розвитком певного виду спорту на професійних засадах. В Україні, на відміну від США, навіть у назві футбольної ліги є слово "професійна" (Професійна футбольна ліга). Проте в умовах функціонування цих ліг є суттєві розбіжності. Так, в США у жодній з елітних ліг (NBA, NFL,

MLB, NHL) команда, що у чемпіонаті відповідної ліги посіла останнє місце не вибуває з неї. Хіба що рішенням Ради управління ліги збиткова команда може бути розформованою.

В Європі відбувається ротація команд між вищими і нижчими лігами. Наприклад, у Бундеслізі (Німеччина) існує обмін футбольними клубами між вищою, другою і аматорською лігами. Команди, котрі за підсумками національного чемпіонату посідають останні місця у вищих лігах вибувають до нижчих. Натомість команди, що успішно виступили у нижчих лігах відповідно переходять до вищих. Окрім цього, щоб виступати у перших двох лігах Бундесліги, клуб повинен отримати ліцензію від ДФБ, а також надати гарантії стосовно виконання певних адміністративних, фінансових і технічних вимог, а також вимог техніки безпеки на стадіоні. Аналогічні принципи ротації команд між лігами існують у всіх країнах Європи.

Ще одна особливість професійного спорту Європи полягає у ставленні до нього держави. На відміну від США, де професійний спорт розвивається на притаманних комерційній діяльності юридичних засадах, у багатьох країнах Європи прийняті спеціальні закони про розвиток спорту, в тому числі і професійного, а в окремих країнах (Іспанія, Італія, Португалія) і окремі закони щодо розвитку професійного спорту. У спортивному законодавстві європейських країн значна увага приділяється безпеці глядачів на спортивних аренах. Наприклад, у спеціальному декреті італійського уряду (1989 р.) визначено нормативи безпеки при будівництві та експлуатації спортивних споруд. У Великобританії у 1987 р. було видано «Закон про безпеку в місцях проведення змагань», а у 1991 р. на його основі розроблено більш детальні юридичні основи, що пов'язані з поведінкою глядачів на стадіонах і у палацах спорту. Однією з головних особливостей професійного спорту у європейських країнах є участь держави в його фінансуванні. Практично в усіх європейських країнах, де культивуються окремі види професійного спорту, і в першу чергу ігрові, держава через місцеві органи влади має безпосереднє відношення до їхнього розвитку. В США, на відміну від країн Європи, жодна команда з елітних ліг професійного спорту не має фінансової підтримки безпосередньо з бюджетів штатів чи міст. У той же час муніципалітети численних американських міст надають професійним командам опосередковану фінансову допомогу шляхом пільгового оподаткування їхніх прибутків та призначення символічної плати (1-2 долари на рік) за оренду муніципальних спортивних споруд.

Але при цьому слід враховувати, що розташування у місті команди однієї з елітних ліг сприяє значній активізації економіки регіону і багатомільйонному зростанню прибутків у місцевих бюджетах. Необхідно також відзначити, що в окремих випадках місцеві органи влади надають фінансову підтримку командам нижчих ліг з бейсболу і хокею.

Найсуттєвіші розбіжності між європейським та американським

професійним спортом спостерігаються у структурі його фінансування. На сьогодні у Північній Америці телебачення стало одним з основних джерел фінансування найбільш популярних видів професійного спорту (NFL, NBA, MLB, бокс та інші). Натомість у європейських країнах, навіть у футболі, прибутки від продажу прав на трансляцію матчів становлять в середньому близько 20% у річних бюджетах професійних команд.

Великі розбіжності у структурі фінансування професійного спорту зумовлені і рівнем спонсорської підтримки. У бюджетах професійних команд з футболу у таких країнах як Німеччина, Іспанія, Італія та інші внески спонсорів становлять від 20-30 до 50%. Водночас, у бюджетах команд елітних ліг американського професійного спорту фінансова допомога спонсорів навіть не планується. Щоправда, в інших видах спорту (авто, мото та велогонки, гольф, теніс) спонсорська фінансова підтримка має суттєве значення. Так, у 1992 р. автогонки «Індіанаполіс 500» отримали від спонсорів 72,4 млн доларів, тенісний турнір на кубок журналу «Ньюсуік» - 13,2, Гран-прі «Тойота» - 7,3. Чому ж американські фірми-спонсори одним видам професійного спорту надають значну фінансову допомогу, а іншим лише символічну? Очевидно тому, що елітні ліги професійного американського спорту (NFL, NBA, MLB, NHL) є однією із найбільш прибуткових сфер інвестування капіталу. Отже, потужним фірмам з одного боку вигідно ідентифікувати себе з популярними командами елітних ліг, а з іншого - недоцільно збагачувати і без того досить багаті професійні спортивні клуби-фірми.

У Європі спонсорство найбільш популярне у футболі. Саме тому цей вид спорту має досить міцну фінансову базу. Так, футбольні клуби Великобританії, Італії, Німеччини, Франції, Іспанії та інших країн тісно співпрацюють з такими компаніями-спонсорами як «Опель», «Мерседес-Бенц», «Адідас», ФІАТ та багатьма іншими. Фахівці розуміють, що в європейських країнах команди просто не зможуть вижити без спонсорської підтримки. Проте, відношення до спонсорства неоднозначне. Відомий голандський тренер з футболу Р. Міхелс вважає, що воно негативно впливає на гру, на її стиль. Спонсорам потрібна лише перемога. Суми, котрі виділяє спонсор, на думку Р. Міхелса, прямо пропорційні успіхам команди.

На відміну від США на спортивних аренах Європи не надається належної уваги роботі з глядачами, реалізації абонементів і особливо обладнанню спеціальних лож для найбільш багатих глядачів. Тому відвідуваність змагань, а отже і прибутки від квиткового бізнесу у США значно більші ніж у європейських країнах.

На відміну від європейського в американському професійному спорті останнім часом активно розвивається нова форма спортивного фінансування – ліцензійна діяльність. На думку економістів, прибутки професійних ліг і клубів від продажу ліцензованих товарів з їх атрибутикою найближчим часом можуть стати одними із

найперспективніших і найстабільніших. Вже сьогодні американський професійний спорт у цій галузі діяльності є еталоном як для спортивних організацій європейських країн, так і для професійного спорту інших континентів.

Суттєвою відмінністю європейського професійного спорту є і те, що більшість футбольних та інших спортивних клубів належать корпоративним структурам. Натомість, Національна футбольна ліга США забороняє корпораціям пряме чи навіть опосередковане володіння командами ліги.

Слід відзначити, що професійні види спорту в Європі відрізняються від північно-американських і принципами комплектування команд. Особливо це стосується командних ігрових видів спорту. До команд елітних ліг США новобранці можуть потрапити лише через «драфт» (спеціальна система відбору). В Європі ж не розроблено єдиної системи переходу з аматорів у професіонали. У різних країнах і в різних видах спорту існують різні підходи до розв'язання цього питання.

Європейський професійний спорт відрізняється від північно-американського і значно ширшою інтернаціоналізацією. Американський професійний спорт тривалий час самоізолювався від зовнішнього світу. Вперше спортсмени-іноземці (європейці) з'явилися в NHL. Сталося це лише на початку 60-х років XX ст. Потім і NBA відкрилася для баскетболістів з інших країн. Лише наприкінці XX ст. політики «відкритих дверей» стали дотримуватися і більш консервативні NFL та MLB. Найбільш активну роботу з популяризації баскетболу і завоювання нових спортивних ринків проводить останнім часом NBA.

Проте, незважаючи на активізацію процесу інтернаціоналізації найбільш популярних і прибуткових професійних ліг Північної Америки, у професійному спорті Європи ці процеси відбуваються значно ширше і глибше. Сьогодні йдеться вже не про виступи окремих спортсменів-легіонерів у професійних лігах певної країни, а про створення інтернаціональних Європейських ліг. Наприклад, північно-європейська баскетбольна ліга, до якої увійшли 14 команд з 9 країн. Подібні ліги існують і в інших видах професійного спорту Європи. Значні зміни відбуваються в європейських клубних змаганнях з футболу. Створена система змагань під назвою «Європейська ліга чемпіонів». Постає питання про створення в Європі ліги елітних клубів, до якої можуть увійти гранди європейського клубного футболу. Окрім цього, завдяки «Справі Босмана» (розділ «Правові засади професійного спорту в Європі»), процес інтернаціоналізації європейського професійного спорту став узаконеним. Згідно рішення Європейського Суду (1995р.) для країн-членів Європейського Союзу (ЄС) зняті обмеження у кількості іноземців, які виступають у футбольних клубах. Це також стосується інших видів професійного спорту, і не тільки спортсменів, а й тренерів.

На відміну від американського професійного спорту, численні

професійні ліги у різних європейських країнах надають великого значення підготовці тренерів. У деяких країнах Європи тренер не має права працювати з командою чи спортсменами певного класу без ліцензії відповідної ліги (федерації). Так, у Німеччині можна працювати тренером з футболу лише за умови отримання від Бундеслиги чи ДФБ відповідної ліцензії. Для її отримання необхідно пройти спеціальні курси, що організуються Бундеслигою чи її регіональними відділеннями. Оскільки техніка і тактика футболу та методи тренування постійно вдосконалюються, ДФБ багато уваги надає підвищенню кваліфікації тренерів. Щорічно тренери-викладачі з футболу, і в першу чергу ті, що працюють з професійними командами, збираються на спеціальні наради, де обговорюють актуальні питання підготовки футболістів і тренерів. Аналогічну роботу ДФБ проводить і з футбольними арбітрами. Подібні системи підготовки і перепідготовки тренерів і суддів існують в Італії, Україні та інших країнах Європи.

Професійний спорт Північної Америки і Європи сформувався і розвивається на основі одних і тих самих чинників, але концепції і принципи його функціонування суттєво відрізняються. Головною розбіжністю є ймовірно те, що у США і Канаді це, насамперед, бізнес, а вже потім спорт, тоді як в європейських країнах це в першу чергу спорт, а вже потім бізнес.

На розвиток професійного спорту в Європі суттєво впливають міжнародні спортивні організації та процеси міжнародної інтеграції.

Європейський професійний спорт відрізняється від американського рядом особливостей:

- меншою розмежованістю між аматорським і професійним спортом;
- впливом англійської концепції аматорства на формування і розвиток професійного спорту;
- ротацією команд між вищими і нижчими лігами;
- фінансовою підтримкою і правовим регулюванням професійного спорту державою;
- структурою фінансування;
- значною спонсорською підтримкою;
- низькою активністю у ліцензійно-спортивній діяльності;
- нижчою ніж в США відвідуваністю змагань внаслідок недостатньої уваги до роботи з глядачами;
- знаходиться у корпоративній власності;
- принципами комплектування команд в ігрових видах професійного спорту;
- високою інтернаціоналізацією;
- організацією підготовки і перепідготовки тренерів та суддів;
- значною кількістю професійних спортивних клубів.

2.6. Особливості формування і розвитку професійного спорту в Азії та Африці

Наприкінці ХХ ст. своєрідна азіатсько-африканська модель професійного спорту почала формуватися в Нігерії, Китаї та Японії. На відміну від американської моделі розвитку професійного спорту на основі приватно-підприємницької діяльності та європейської – на корпоративній основі за участі місцевих органів влади, в країнах Азії і Африки професійний спорт формувався переважно на державній основі.

Нігерія. Спеціальна урядова комісія ретельно вивчила питання щодо створення в країні професійного футболу і у 1989 р. підготувала пропозиції зrealізації цього проекту. Пропозиції комісії щодо створення в Нігерії професійних футбольних клубів були схвалені міністерствами фінансів, торгівлі і спорту. Щоб забезпечити формування професійного футболу в країні, уряд прийняв рішення знизити вартість орендної плати стадіонів до 5% касової виручки і звільнити власників професійних клубів від сплати податків на 5 років. Землю під будівництво спортивних споруд місцеві органи влади надавали професійним футбольним клубам безкоштовно. Окрім цього їм дозволялася комерційна діяльність: від продажу сувенірів і прав на телетрансляції ігор до проведення спеціальних лотерей.

Урядовою комісією були розроблені правові основи професійного футболу, котрі регулювали взаємовідносини між клубами, Національною футбольною асоціацією і урядовими органами, що відповідають за розвиток спорту в країні.

Вжиті на державному рівні заходи сприяли тому, що вже у 1989 р. біля

30 футбольних клубів звернулися до урядових організацій з проханням зареєструвати їхній професійний статус. В 1990 р. почала функціонувати програма розвитку професійного футболу, яка невдовзі дала позитивні результати. Збірна команда Нігерії перемогла на іграх Олімпіади в Атланті (1996 р.) виступила у фінальній стадії Кубків світу 1998 та 2002рр.

Станом на липень 2005 р. національна збірна Нігерії з футболу посідає 29 місце в рейтингу ФІФА серед 205 національних збірних команд. Вона випереджує такі країни з давніми футбольними традиціями як Росія, Румунія, Парагвай, Норвегія, Україна, Болгарія, Бельгія та ін.

Китай. Професійний спорт в Китаї було започатковано у 1994р. Основні видатки по функціонуванню створеної у 1995р. професійної футбольної ліги взяла на себе держава. Спонсорську допомогу надала компанія Мальборо. Для підвищення інтересу глядачів до клубів було запрошено значну кількість легіонерів. У подальшому акцент у комплектуванні команд перенесено на китайських футболістів. За даними журналу «Чайна спортс» матчі першого ж чемпіонату 12 професійних команд відвідали понад 2 млн вболівальників і спостерігали біля 100 млн

телеглядачів. Станом на липень 2005р. національна збірна команда Китаю з футболу посідає у рейтингу ФІФА 56 місце серед 205 національних збірних.

Японія. Професійну футбольну лігу засновано на початку 1990-х років.

Ініціатор її створення Сабуро Кавабуті ретельно вивчив досвід роботи професійних футбольних ліг в різних країнах і запропонував свою модель формування професійного спорту в Японії. Її відмінною рисою є те, що професійні футбольні клуби функціонують як акціонерні компанії, власниками акцій котрих стали не тільки великі корпорації і фірми, а й місцеві органи влади, об'єднання вболівальників та різні асоціації.

Ігри 10-ти професійних команд першого ж сезону ліги, незважаючи на те що європейський футбол був не досить популярним в Японії, відвідали понад 4 млн глядачів, котрі витратили на придбання квитків понад 100 млн доларів. Окрім цього продаж ліцензованих товарів (футбольні сувеніри, спортивне взуття, одяг тощо) на суму 2 млрд доларів дав лізі додатковий прибуток біля 200 млн доларів (10% від загального прибутку). Телевізійний рейтинг трансляцій футбольних матчів виявився також досить високим. Це спонукало лігу до збільшення кількості команд.

Футбольний бізнес нині включає різні сфери економіки – туризм, засоби масової інформації, виробництво пов'язаних з футболом товарів (спортивна екіпіровка, сумки з емблемами клубів тощо.)

В перші роки функціонування ліги до команд запрошувалися маловідомі закордонні футболісти. З розвитком ліги професійні клуби почали не тільки запрошувати на роботу гравців з іменем, а й самі експортувати гравців-японців на футбольний європейський ринок праці.

Як і в Нігерії та Китаї вжиті заходи з формування та розвитку професійного футболу досить швидко дали позитивні наслідки. Національна збірна Японії завоювала право участі у фінальній стадії Кубка світу 1998 р. у Франції. Успіхи національної збірної Японії з футболу в країні та якісна футбольна інфраструктура стали провідними чинниками того, що ФІФА надала право Японії спільно з Південною Кореєю провести у 2002 р. фінальну стадію Кубка світу з футболу. За даними експертів проведення чемпіонату світу з футболу сприяло створенню більше 40 тис нових робочих місць, принесло Японії і Південній Кореї 500 млрд доларів в якості непрямих прибутків. Національна збірна Японії з футболу за відносно короткий час увійшла до світової футбольної еліти і станом на липень 2005 р. посідала 13- те місце в рейтингу ФІФА.

В окремих країнах Азії та Африки професійний футбол було сформовано з ініціативи держави (Нігерія, Китай), або за її безпосередньої участі (Японія).

Азіатсько-африканська модель формування і розвитку

професійного спорту характеризується тим, що держава не тільки регламентує його правові основи, а й бере безпосередню участь у фінансуванні.

Європейська і азіатсько-африканська моделі формування та розвитку професійного спорту, з врахуванням національних традицій і особливостей українського народу, ймовірно більш прийнятна для України, чим північно-американська.

Фундаментальні основи північно-американського професійного спорту, що набули широкого застосування у всьому світі, доцільно творчо використовувати при формуванні професійного спорту в Україні.

2.7. Роль засобів інформації у формуванні та розвитку професійного спорту

На основі порівняльного аналізу функцій і ролі різних засобів масової інформації – друкованих видань, радіо і ТБ, проведеного в різних країнах світу, дослідники прийшли до висновку, що найбільший вплив має телебачення. Телебачення не лише засіб інформації, розваги і реклами, а і засіб ефективного впливу на одну з наймасовіших аудиторій.

Американський соціолог Л. Торнтон прийшов до висновку, що у телеглядачів поступово виробляються і закріплюються такі цінності, які необхідні суспільству. Недаремно один з видатних спеціалістів в галузі ЗМІ професор Г.Шиллер прямо назвав телебачення «інструментом по продажу цінностей». В більшості випадків через спортивні програми, багато країн підтримують і зміцнюють пануючі в країні цінності і ідеологію.

Активне вторгнення телебачення в спорт і спорту на телебачення, яке розпочалося в 60-х рр., якісним чином розширило вплив спорту на глядацьку аудиторію. Спортивні передачі в більшості країн користуються у телевізійних глядачів незмінним інтересом.

В той час як радянські вчені і журналісти говорили про зв'язок між спортом, ідеологією і політикою, маючи на увазі США, в західній науковій і публіцистичній літературі існувала думка про аполітичний і асоціальний характер спорту, звертаючи першочергову увагу на комерційну роль телебачення в розвитку спорту.

Історично склалося, що регулярне телебачення, не дивлячись на різні дати його виникнення, почалось майже одночасно в 3-ох регіонах – США (1944 р.), Західна Європа (Франція, 1944 р.) і СРСР (1945 р.). Відповідно сформувались три моделі соціально-економічної організації телебачення: американська, європейська, радянська.

Моделі сформувались за наступними критеріями: кому належить, хто фінансує, чиї інтереси відображає, хто контролює, взаємовідносини між телебаченням і суспільством, телебаченням і державою.

Більшість країн Європи, Азії і частково Африки віддали перевагу державній системі ТБ. Європейські служби ТБ в 40-50 рр. створювались як державні. В США ТБ з самого початку мало приватний комерційний

характер. Пізніше США доповнило свою комерційну систему культурно-просвітницьким або суспільним впливом, а європейські країни навпаки допустили в ефір приватні компанії. У випадку державного віщання влада є єдиним і основним джерелом фінансування трансляцій і здійснює над ним повний адміністративний контроль. Комерційні трансляції отримали найбільше поширення в США. Особливе місце в комерційних трансляціях мають платні канали. Вони виникли на хвилі незадоволення глядачів кінорепертуаром і одноманітністю спортивних програм традиційного телебачення.

Розвиток виду спорту залежить від ступеню висвітлення його ЗМІ. Саме завдяки ЗМІ спорт почався вважатися в багатьох країнах престижним заняттям. Це сприяло зростанню кількості спортивних клубів. Телевізійна

індустрія в США і Європі розвивалась за різними напрямками. Види спорту популярні в країнах США і Європі доволі сильно різняться. Це залежить не лише від історії, культури, традицій і психології населення цих країн, а і від телебачення, яке прищеплює своїм глядачам ті, чи інші смаки.

В середині 90-років телебачення Німеччини приділяло увагу більше 100 видам спорту. За обсягами спортивних трансляцій в першу п'ятірку входили: футбол (3202 год.), теніс (2122 год.), автоспорт (1502 год.), бокс (741 год.), велоспорт (646 год.).

З 1991 р. на телеканалі "Євроспорт" була припинена трансляція ігор NHL, NBA, MLB, NFL. Хоча вони є популярними в США, на думку керівництва каналу, Європа надає перевагу своїм видам спорту.

Телебачення впливає на розвиток видів спорту. 1980-2000 рр. відбулась модифікація гольфу, тенісу, американського футболу заради їх пристосування до вимог телебачення і рекламодавців, хоч це було і незручно для гравців. Гольф переключився на групові турніри, замість індивідуальних. В американському футболі зменшили перерву в грі з 20 до 15 хв., щоб вкладатись в 2,5 год. трансляції.

Американці стали першими, хто використав спортивні трансляції в комерційних цілях і першими почали платити спортивним організаціям за право трансляції спортивних змагань.

Не зважаючи на те, що з перших днів існування ТБ спорт привернув увагу телекомпаній своєю популярністю серед глядачів, до першої половини 50-х років ТБ не відгравало жодного фінансового значення в розвитку спорту в США, ні в Європі.

Появі спортивних трансляцій в США сприяв ряд факторів: захоплення американців спортом, відносна дешевизна спортивних трансляцій, зниження в 50-х роках кількості спортивних змагань, збільшення вільного часу американців в післявоєнний період, допомога Конгресу і влади США в питаннях регулювання телетрансляцій спортивних програм.

Прибуток від продажу прав на телетрансляції складає 30-70% річних прибутків спортивних організацій в США, професійних Ліг, команд.

Контракти між телевізійними каналами і професійними лігами та клубами заключаються на кілька років. Дохід професійних Ліг та клубів від продажу прав на телетрансляцію не залежить від відвідуваності матчів – це гарантована стаття прибутків. Прибуток від трансляцій спортивних змагань має тенденцію до збільшення, в той час як вартість квитків зростає повільніше (з 1971 по 1999 рр. середня вартість квитка на футбольні матчі виросла в 5 разів, ціна прав на телетрансляцію в 100 раз.).

Провідні Ліги створюють свої телевізійні канали: NBA TV (1999), NFL Network (2003), NHL Network (2007), MLB Network (2009). В 2003 р. виник телеканал NFL Network, що монополізував права на трансляції матчів NFL, і почав продавати право на трансляцію національним каналам NBC, CBS, FOX, відчутно дорожче, ніж раніше. В цей період, NFL стала найбагатшою спортивною лігою світу, тріумфально обійшовши MLB (Major League Baseball).

Вплив ТБ на спорт не обмежується прямим фінансовим впливом. Він поширюється на економіку спорту, право власності і територіальне розміщення команд, правила окремих видів спорту, систему проведення змагань і розклад ігор, їх організацію і навіть естетичний бік спорту.

Протягом 1980-2000 рр. всі переміщення професійних команд з одного міста в інше пов'язані з більш вигідними телевізійними контрактами. Наприклад, переїзд в 1982 р. команди NFL «Окленд Рейдерс» з м.Окленд в м. Лос-Анджелес. Власник команди добре розумів значення вихід у на великий телевізійний ринок. В 1984 р. команда переїхала в Лос-Анджелес і стала «Лос Анджелес Рейдерс».

Зі зростанням долі теле прибутків поступово змінилось і ставлення власників команд до професійного спорту. Спочатку це було хобі, тепер це вдалий вклад капіталу, який приносить гарантований прибуток і визнання. На продажі команд окремі власники заробляють десятки мільйонів доларів. Середня вартість команди професійних ліг Америки 150-900 млн. доларів.

Збільшення прибутків від продажу прав на трансляцію сприяє зростанню зарплати гравців.

Починаючи з 1953 р. почалась блокада трансляцій футбольних матчів в межах 75 мильної зони від місця їх проведення, якщо квитки на них не розпродані за 72 години до початку. Лише в 70-х роках це питання було вирішено. Коли власники команд зрозуміли, що відвідуваність залежить від якості гри і погодних умов.

Телебачення почало відігравати вирішальне значення при складанні розкладу ігор, оскільки воно вирішувало, які матчі транслювати. Це призвело до зростання конкуренції між спортивними організаціями за право отримання своєї долі теле-прибутків.

Часто власники телевізійних компаній стають власниками команд. З розвитком платного і кабельного телебачення монополізація спортивного ринку телевізійними компаніями посилюється.

Телебачення також виграє від спортивних трансляцій: трансляції спортивних матчів сприяли розширенню технічних можливостей телебачення (стоп кадр, повтор); використання широкого спектру різних спортивних програм дозволяє телекомпаніям задовольняти попит глядачів і рекламодавців; трансляція спортивних матчів розширює глядацьку аудиторію.

Контрольні запитання і завдання

1. На що зорієнтована підготовка спортсменів у Стародавній Греції?
2. Що зумовило професіоналізацію спорту у Стародавньої Греції?
3. Що узаконило професійний статус спортсменів у Стародавньої Греції?
4. Коли з'явилися ознаки професіоналізму у спорті у Стародавньої Греції?
5. У якій країні у новітній час спорт, як специфічний вид людської діяльності, набув найбільшої популярності і розвитку?
6. Що привело до комерціалізації футболу і у які країні?
7. У якому році і ким було узаконено професіоналізм у футбольних клубах?
8. Яка країна вважається батьківщиною сучасного професійного спорту?
9. Дайте коротку історичну довідку які комерційні види спорту були популярними у США та як вони преміювалися?
10. Проаналізуйте особливості розвитку і функціонування американського професійного спорту.
11. Яке рішення Конгресу США 1961 р. відіграло важливе значення для розвитку професійного спорту?
12. Як ставлення Конгресу, Сенату у США впливає на розвиток професійного спорту?
13. Де і коли запроваджено специфічну систему найму нової робочої сили (спортсменів), яка сприяла усуненню власників команд від конкуренції за кращих новобранців і підвищенню конкурентноспроможності команд?
14. Які спостерігаються найсуттєвіші розбіжності між європейським та американським професійним спортом?
15. Які особливості формування і розвитку професійного спорту в Азії та Африці?
16. Яка роль засобів інформації у формуванні та розвитку професійного спорту?

ЛЕКЦІЯ 3.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ В УКРАЇНІ

3.1. Становлення і розвиток професійного спорту в Україні після виходу із СРСР.

3.2. Перспективи професіоналізації спорту у незалежній Україні.

Джерела та література

1. Професійний спорт: [учебник для студентів вищих навчальних закладів фіз. Воспитания и спорта] /под общ. ред. С. И. Гуськова, В.Н. Платонова.- К.: Олимпийская литература, 2000.-392с.

2. Борисова О.В. Современный профессиональный спорт и пути его развития в Украине (на материале тенниса): монография.- К.: Центр учебной литературы, 2011.-312с.

3.1. Становлення і розвиток професійного спорту в Україні після виходу із СРСР

Спорт в Україні останні роки опинився під інтенсивним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, що багато в чому зумовлено змінами соціально-політичного устрою після набуття Україною незалежності, складними економічним становищем, значним розширенням прав спортивних федерацій та власне спортсменів, як наслідок зруйнування структурної та ефективної системи радянського спорту. На зміну жорсткому державному регулюванню прийшов процес хаотичного розвитку, нерегульованою взаємодії федерації, клубів і спортсменів із закордонними командами, масовий від'їзд спортсменів з метою працевлаштування в професійні команди. Усе це призвело до послаблення клубних і збірних команд, різкому зниженню їх досягнень на міжнародній арені і в національних чемпіонатах. Сьогодні в українському спорті склалась парадоксальна ситуація: не дивлячись на відсутність необхідних умов, в країні створюються багаточисельні структури, які мають назву професійних, існують і спортсмени-професіонали.

Однак, не дивлячись на зовнішню подібність вітчизняного спорту вищих досягнень з професійним, таким він ще не є, оскільки немає основних професійних ознак і критеріїв, відсутні об'єктивні передумови (соціальні, економічні, правові та інші) для його цивілізованого функціонування і розвитку. Вирішити проблему розвитку спорту в Україні доцільно шляхом розгляду в історичному та організаційному аспектах що дозволяють визначити перспективи розвитку спорту в Україні. Особливості розвитку спорту на території сучасної України зумовлені не тільки принциповим впливом сукупності соціально-політичних, економічних факторів і факторів розвитку спортивного руху на міжнародному і національному рівнях, але і тим, що протягом тривалого часу країна не мала державності, а входила зокрема до складу Російської

імперії, а потім і СРСР.

Враховуючи що в кінці XIX на початку XX століть більшість зусиль України були складовою частиною Російської імперії, то виникнення спортивних організацій в Україні співпадає із роком їх зародження в Росії. Відбувається формування національної системи змагань. Спостерігається вихід російського спорту на міжнародну арену, зокрема російські атлети беруть участь в дореволюційних іграх олімпіад. Багато чемпіонатів з видів спорту в Росії оголошується відкритим для іноземних спортсменів. Формується інфраструктура спорту: створюються клуби, Всеросійський союзи з видів спорту. Таким чином, характерними рисами даного періоду є виникнення і популяризація певних видів спорту; формування організаційно-управлінської системи; розробка науково-методичних основ підготовки спортсменів; формування всеросійської системи змагань. Починаючи з 1922-го року, Україна увійшла до складу Радянського Союзу. Відбувається подальший розвиток спорту в країні, популяризація видів спорту, залучення до занять спортом представників усіх прошарків населення. Поряд з діючими клубами з видів спорту організуються кружки в установах і на підприємствах, удосконалюється система змагань шляхом регулярного проведення турнірів різного рівня. Суттєвий вплив на розвиток спорту в країні спричинило зміни соціально-політичної ситуації, що відбулися в 1917-му році, у результаті чого радянські спортсмени позбавлені були участі в міжнародному олімпійському русі. На противагу цьому керівництво СРСР прийняла рішення про введення Всесоюзних спартакіад, що сприяло розвитку матеріально-технічної бази спорту, інтенсивному будівництву спортивних споруд, а також розвитку інфраструктури спорту у цілому.

В країні створюються майбутні федерації видів спорту, формуються республіканські та міські спортивні об'єднання. На базі Московського інституту фізкультури в 1938-у році створюються перші курси для підготовки тренерів. Щорічно проводиться чемпіонат СРСР та республік, кубок СРСР, першість всесоюзних спортивних об'єднань. Відбувається комплексні змагання – спартакіади Червоної Армії і «Динамо». На всесоюзному рівні починають проводити змагання юнаків і дівчат. Однак потрібно відзначити, що розвиваються тільки національна система змагань, а міжнародні зустрічі носять товариський характер.

Підвищена увага з боку держави до спорту зумовлює професіоналізацію спорту вищих досягнень. Так, відповідно з постанови ЦК ВКП(б) та уряду СРСР «Про здійснення допомоги комітетам зі справ фізичної культури і спорту та покращення їх роботи» від 28.09.1945р. були засновані премії за спортивні досягнення, які виплачувались переможцем і призером першості і чемпіонатів СРСР в розмірі від 2 до 5 тис. карбованців. Згодом усі спортсмени високого класу, члени збірних команд країни були платними спортсменами, напівпрофесіоналами або «державними любителями». Спортсмени висококласним отримували заробітну плату,

формально були зараховані військовослужбовцями, студентами, інструкторами фізичної культури.

Ефективність системи радянського спорту визначалась фундаментальною системою підготовки, спортивного резерву, що базувалася на широкій мережі дитячо-юнацьких спортивних закладів, багаточисельних дитячих і юнацьких змагань різного рівня (рйонних, обласних, міських, республіканських, всесоюзних і різної відомої приналежності), у результаті чого реалізувався принцип масовості. Розвиток спорту здійснювався шляхом державного управління, а федерації з видів спорту були структурними підрозділами Держкомспорту. Держкомітети з фізкультури спорту являли собою піраміду влади: районну, міську, крайову, республіканську, всесоюзну, підлеглу Раді Міністрів, яка діяла під керівництвом КПРС. Активну участь в розвитку фізкультури і спорту брали добровільні спортивні товариства, які частково фінансувались профспілками підприємств під керівництвом партійних комітетів. Завдання спортивних товариств заключались у підготовці спортсменів, в організації масового спорту, проведення змагань місцевого значення. Організацією змагань спортсменів високого класу товариство не займались, хоча саме в цих колективах вони готувались.

Для системи радянського спорту була характерна потужна фінансова та матеріально-технічна база, а на початку 1970 р. створена організаційна система олімпійської підготовки, основою якої стало постійне залучення дітей і підлітків до занять спортом, а також створення необхідних умов для планомірної підготовки до вищих досягнень. Однією із найважливіших особливостей цієї системи стало формування опорних пунктів олімпійської підготовки на базі Школи вищої спортивної майстерності. Тільки в УРСР їх було 10 з ігрових видів спорту. Саме наявність таких пунктів дозволила створити умови для повноцінної цілорічної підготовки, в яких органічно поєднувались заняття в школі або ВНЗ зі спортивною підготовкою, централізовані збори збірних команд, а також національні та міжнародні змагання. Важливою складовою підготовки було будівництво комплексних і спеціалізованих баз для національних збірних команд в Криму (Алушта) на Кавказі та інші.

Таким чином, в основі функціонування спорту в СРСР, коли виграш золотих медалей розглядався як державне завдання, лежала централізація системи підготовки, державне регулювання, бюджетне фінансування, створення центрів підготовки, що сприяло розвитку мережі спортивних шкіл, підготовці кваліфікованих кадрів, розвитку науково-методичних основ, проведенню наукових досліджень, взаємодії науки і практики (при збірних командах головний тренер і керівник КНГ в рівній мірі несли відповідальність за підготовку спортсменів), обов'язковому медичному забезпеченню.

Перебудова соціально-політичного та економічного життя в СРСР що

почалось в 1985р., зумовила подальшу професіоналізацію і комерціалізацію радянського спорту. В цей час з'являються перші спортсмени-професіонали, статус яким наданий згідно з міжнародними правилами.

Однак протиріччя цього етапу полягає в тому, що маючи офіційний міжнародний статус професіонала радянській спортсмени були в країні «державними любителями» або напівпрофесіоналами: беручи участь в міжнародних професійних змаганнях, турнірах, вони отримували добові та преміальний від Держкомспорту, тренувались в рамках збірних команд і дотримувались договірних зобов'язань із Федераціями з видів спорту. Виграні призові гроші радянських спортсменів поступали в бюджет Держкомспорту СРСР, а гравцеві у випадку перемоги (ранг і призовий фонд турніру не враховувався) отримували 800 доларів або 500 карбованців. Така ситуація у більшості випадках призводило до зниження зацікавленості радянських спортсменів до участі в значних міжнародних турнірах, і як наслідок – зниження майстерності.

Ситуація, що склалася в радянському спорті, призвела в деяких видах спорту до конфлікту між спортивним керівництвом і провідними спортсменами. Саме тому, деякі спортсмени, зокрема тенісист А.Чеснаков, Н.Зверєва, підписують контракт із провідними закордонними фірмами, відповідно з якими усі виграні призові гроші перераховуються на рахунок спортсмена.

Набуття радянськими спортсменами статусу професіоналів змінило їх взаємовідносини зі старшими тренерами збірної СРСР. У професіональному спорті головною фігурою в правових відносинах є спортсмен, а Радянська практика на перший план висувала керівника, начальника, адміністратора. У підготовці ж професіонала провідну роль відіграє особистий тренер, а в СРСР – тренер збірної команди країни, у той час як особисті наставники залишались на допоміжних ролях. Починаючи з кінця 1980-х р. ситуація кардинально змінюється, особистим тренерам надається свобода у прийнятті рішень, головний тренер тільки контролює їх роботу. Відносини між тренером збірної та гравцями, атлетами будується на принципах співпраці (наприклад, спільне складання календаря змагань у відповідності з підписаними контрактами). При цьому змінився в менталітет спортсменів, які стали відноситись до спортивної діяльності як до професії, нести особисту відповідальність за підготовку, режим дня, харчування тощо.

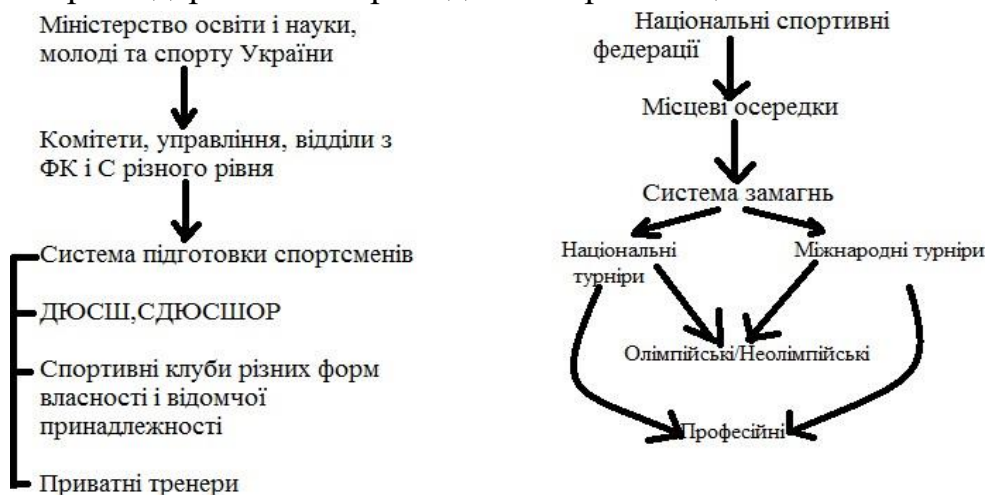
Такі зміни зумовили необхідність формування нових правових, фінансових, етичних відносин між спортсменами та іншими ланками підготовки і управління спортом в країні. Створюються перші незалежні об'єднання спортсменів, наприклад «Асоціація тенісу СРСР», самостійні суспільні організації, яким надані права юридичної особи. Вони заключає але контракти з Держкомспорту шляхом держзамовлення. У результаті

цього Асоціації отримували можливість заключати контракти зі спортсменами, вітчизняними і закордонними фірмами, що сприяло розвитку спорту, створенню фінансової та матеріально-технічної бази.

Починаючи з 1989 р., в СРСР була дозволена індивідуальна трудова діяльність в спорті, і підготовка спортсменів стала здійснюватися індивідуальними тренерами і спортивними кооперативами. Затвердження в 1989 р. професії «спортсмен-інструктор» зумовило подальшу професіоналізацію радянського спорту, а в 1990р., за даними Держкомспорту СРСР, провідні спортсмени країни (21 тис. осіб) отримували стипендію в розмірі від 120 до 450 карбованців місяць.

3.2. Перспективи професіоналізації спорту у незалежній Україні

У кінці 1991 року почалась ліквідація всесоюзних державних і громадянських структур управління фізичної культури і спорту. Це супроводжувалося різким скороченням фінансування спорту і як наслідок - переходом талановитих тренерів і спортсменів у закордонні клуби. Комерціалізація і професіоналізація міжнародного спорту зумовило утворення національних федерацій як незалежних громадських спортивних організацій, створення госпрозрахункових спортивних клубів, реорганізованих у подальшому в комерційні з різними формами власності, а також формування професійних структур. Державна ж система управління фізичної культури і спортом все більше орієнтується на всебічний розвиток особистості, задоволення матеріальних і духовних запитів населення. У результаті реорганізації в Україні сформувалась система управління спортом на рівні державних і громадських організацій:



Керівництво системою спорту в країні здійснює Міністерство освіти і науки, молоді і спорту України, яке організовує і забезпечує реалізацію державної політики з питань фізичної культури і спорту в межах своїх повноважень на всій території України, і несе відповідальність за її стан (ст.5 закону України «Про фізичну культуру і спорт» від 14.11.1996р., №1078/96).

Серед факторів, які визначають розвиток спорту в Україні виділяють

зовнішні і внутрішні. До зовнішніх відносять соціальні процеси, політика МОК та діяльність Міжнародних спортивних федерацій, а до внутрішніх – політико-ідеологічні, соціально-економічні. Сукупність вказаних факторів визначали і спрямовували розвиток спорту в Україні на даному етапі. Так, серед позитивних тенденцій його розвитку виділяють: інтеграція в міжнародну систему, комерціалізацію і професіоналізацію видів спорту, законодавче закріплення розвитку професійного спорту (за відсутності механізмів реалізації правових норм). У свою чергу, реорганізація спорту вищих досягнень несе за собою і негативні зміни, такі як зміни цінусних орієнтації спортсменів і тренерів, відсутність програм розвитку видів спорту в Україні, зниження бюджетного фінансування, від'їзд висококваліфікованих спортсменів і тренерів у закордонні клуби, зниження рівня національного чемпіонату, зменшення кількості дитячо-юнацьких змагань і відсутність комерційних стартів. Проблемними питаннями сьогодні залишається залучення населення до занять спортом. У відношенні дітей шкільного віку, розвиток фізичної культури і спорту реалізується через базову освіту в школах і систему спортивних шкіл (ДЮСШ та СДЮШОР), які є сходишками додаткової освіти в системі підготовки спортивного резерву. Та, на жаль, це охоплює тільки 5% дітей і молоді. Відсутність організаційно фінансового-механізму не дозволяє реалізувати увесь потенціал у цьому напрямку. Розвиток дитячо-юнацького спорту в країні повинен йти шляхом створення спортивних клубів при громадських закладах, а не тільки збільшення кількості спортивних шкіл. Питання залучення молоді до занять спортом могли б зайняти і різні добровільні спортивні товариства. Крім того, створення таких спортивних клубів допоможе ДЮСШ більш якісно проводити відбір юних спортсменів, ефективно реалізовувати їх потенціал. З метою зростання спортивної майстерності дітей також необхідне розширення системи змагань. Однак відсутність фінансування із державного бюджету призводить до їх скорочення, що негативно позначається не тільки на кількості спортсменів і команд, які беруть участь у змаганнях, але і підборі висококваліфікованих суддівських бригад.

Контрольні запитання і завдання

1. Що призвело до послаблення клубних і збірних команд та різкому зниженню їх досягнень на міжнародній арені і в національних чемпіонатах?
2. Що дозволяє визначити перспективи розвитку професійного спорту в Україні?
3. Назвіть характерні риси виникнення і популяризації певних видів спорту у період, коли Україна була складовою частиною Російської імперії.
4. Чим визначалась ефективність системи радянського спорту?
5. Назвіть найважливіші особливості системи радянського спорту?
6. Що було основою функціонування спорту в СРСР?
7. Коли з'являються перші спортсмени-професіонали в СРСР?

8. Як змінилися їх взаємовідносини з тренерами, коли спортсмени набули статусу професіоналів?
9. Коли у СРСР була дозволена індивідуальна трудова діяльність в спорті?
10. Коли почалась ліквідація всесоюзних державних і громадянських структур управління фізичної культури і спорту?
11. До яких наслідків призвела комерціалізація і професіоналізація міжнародного спорту?
12. Які органи здійснюють керівництво системою спорту в Україні?
13. Які фактори визначають розвиток спорту в Україні?

ЛЕКЦІЯ 4.

РОЗВИТОК СПОРТУ ВИЩИХ ДОСЯГНЕНЬ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

- 4.1. Професіоналізація олімпійського спорту.
- 4.2. Відмінні риси професійного спорту.

Джерела та література

1. Гуськов С.И. Организационные и социально-экономические основы развития профессионального спорта в США: Автореф. дис.д.ра пед.наук – К., 1992. – 46 с.
2. Линець М.М. Професійний спорт як навчальна дисципліна // Актуальні проблеми розвитку фізичної культури і спорту у ВНЗ України: Збірник наукових праць. – Львів., 1998. – С. 71–73.
3. Петровский В.В., Матвеев С.Ф., Драгунов Л.А. Профессиональный спорт: Метод. реком. (Выпуск 1) – К., 1994. – 23с. (Укр. гос. ун-т физ. воспитание и спорта).
4. Платонов В.Н., Гуськов С.И. Олимпийский спорт. – Т.1 – К.: Олимпийская литература, 1994. – 494 с.
5. Профессиональный спорт: Учебник для вузов /С.И.Гуськов, В.Н.Платонов, М.М.Линец, Б.Н.Юшко. – К.: Олимпийская литература, 2000. – 392 с.
6. Nickok R.. New Encyclopedia of sport. – N. Y.: Me Graw, Hill Books Co., 1977.– 675p.

4.1. Професіоналізація олімпійського спорту

Однією з основних тенденцій, що визначають на сучасному етапі розвиток спорту вищих досягнень, є його професіоналізація. У спорті відбуваються ті ж процеси, що і в інших сферах суспільного життя - в науці, релігії, юриспруденції, мистецтві, в яких вони почалися значно раніше і до теперішнього часу в основному завершилися.

У останні десятиріччя заняття спортом вимагають від спортсменів такого рівня самовіддачі, витрат часу, фізичних і психічних навантажень, які неможливі без належного матеріального стимулювання і забезпечення різноманітними послугами. У спорті сформувалася велика кількість

вузьких фахівців - тренерів, спортивних лікарів, масажистів, для яких спорт став сферою професійної діяльності.

Професіоналізація поступово охопила і чисто спортивну діяльність: підготовка кваліфікованих спортсменів і їх участь у змаганнях мають різноманітні форми фінансування стипендії, зарплати, компенсації, виплати за рекламу і участь у стартах, премії тощо.

Більшість олімпійських видів спорту сьогодні досить інтенсивно просуваються по шляху, який пройшов професійний спорт. Коли в олімпійському спорті лише зараз відбувається процес формування професій, то у професійному, і передусім, в таких його видах, як автогонки, бейсбол, гольф, футбол, велоспорт, американський футбол, баскетбол, хокей, теніс, бокс формування професій давно відбулося, і мова вже йде про подальше вдосконалення системи професійного спорту.

Незважаючи на те що нинішнє керівництво Міжнародного олімпійського комітету в переважній більшості схвально ставиться до процесу комерціалізації і професіоналізації спорту, не бачачи в цьому серйозної загрози олімпійському рухові, і розглядає цей процес як важливий чинник зміцнення престижу олімпійського руху, розширення його фінансової бази і на цій основі сфер, форм і обсягу діяльності, правомірність професіоналізації олімпійського руху стала однією з ключових проблем сучасного спорту вищих досягнень, навколо якої розгорнулися гострі дискусії.

Процес професіоналізації олімпійського спорту протікає складно і суперечливо. Це пов'язано, передусім, з прагненням зберегти основні принципи класичного олімпізму. Ставлення до професіоналізації спорту досить неоднозначне як серед лідерів міжнародного спортивного руху, так і серед представників національних спортивних організацій, вчених, спортсменів.

У проблемі професіоналізації спорту каменем спотикання довго був допуск професіоналів до Олімпійських ігор. Однак у 1986 р. МОК на прохання МСФ дозволив допуск професійних футболістів і хокеїстів, а потім тенісистів і баскетболістів до участі в Олімпійських іграх. Позицію членів Міжнародного олімпійського комітету з цього питання досить точно виразив віце-президент МОК канадець Р. Паунд. На його думку на Олімпійських іграх повинні змагатися кращі спортсмени світу, незалежно від того професіонали вони чи аматори. Його підтримував і голова комісії МОК з допуску спортсменів до олімпійських ігор В.Дауме. На його переконання, правила допуску зжили себе і тому ще у 1981р. Поняття „аматор” було виключено із Олімпійської Хартії.

На основі ретельного вивчення фактів комісія МОК з допуску прийшла до висновку, що допуск як на Олімпійські ігри, так і на чемпіонати світу повинен санкціонуватися відповідними Міжнародними спортивними федераціями. **Прийнявши Кодекс атлета замість Правил 26 і надавши Міжнародним спортивним федераціям право допуску спортсменів до**

Олімпійських ігор МОК практично створив передумови до бурхливої професіоналізації олімпійського руху.

Однак від згоди МОК на надання Міжнародним спортивним федераціям права вирішувати питання допуску до Олімпійських ігор до відкритих Олімпійських ігор, в яких будуть брати участь всі найсильніші спортсмени, величезна дистанція. Повна «відкритість» Ігор призвела б до безконтрольної залежності олімпійських видів спорту, МОК і національних олімпійських комітетів від бізнесу. Крім того, не кожний професіонал зможе дістати право брати участь в Іграх і далеко не кожний професіонал, що дістав це право, виразить бажання брати в них участь.

Передусім це позиції різних Міжнародних спортивних федерацій. Наприклад, в правилах Міжнародної федерації аматорського боксу сказано, що жоден боксер, що брав участь в поєдинках, в яких більше шести раундів, не може бути допущений до змагань, організованих федерацією. Керівництво федерації не схильне змінювати це правило, вважаючи, що аматорський бокс принципово відрізняється від професійного як за тривалістю поєдинків, технікою і тактикою, так і за системою організації, фінансування і ставлення багатьох спортсменів до цього питання.

У баскетболі, навпаки, ФІБА позитивно вирішила питання допуску провідних професіоналів з NBA до чемпіонатів світу і Олімпійських ігор. Однак до даного рішення з застереженням поставилися численні фахівці в США, які вважають, що в цьому випадку баскетбол буде монополізований професіоналами, що приведе до зниження інтересу до нього в американських університетах, оскільки студенти-баскетболісти не зможуть потрапити до олімпійської збірної США. Існували також побоювання, що глядачі, засоби масової інформації і представники комерційних структур втратять інтерес до олімпійського турніру з баскетболу у зв'язку з явною нерівністю сил найсильніших професіоналів і їх суперників.

Відносно бейсболу існує обґрунтоване побоювання, що ліги професійного бейсболу не підуть на допуск професіоналів до Ігор, оскільки під час їх проведення у професійному бейсболі спортивний сезон у розпалі. Імовірно мова може йти лише про участь в Іграх окремих молодих бейсболістів або спортсменів, які завершують свою спортивну кар'єру. У бейсболі повторюється ситуація, що характерна для хокею, коли Всесвітня ліга хокею на льоду відкрила доступ професіоналам до Олімпійських ігор, зробивши хокей найбільш «відкритим» зі всіх олімпійських видів спорту. Однак керівництву МОК приходиться щоразу вести переговори щодо перерви у регулярному чемпіонаті NHL на час зимових Олімпійських ігор.

Особливо складна ситуація в цьому питанні у футболі. ФІФА дозволяє участь у Олімпійському турнірі лише тим футболістам членам національних збірних, яким не більше 23 років. МОК домагається скасування цього рішення як дискримінаційного і вимагає допуску до участі в олімпійських змаганнях з футболу всіх найсильніших спортсменів. Однак Міжнародна федерація футболу не без підстав вважає, що в такому випадку олімпійські футбольні турніри стануть конкурентами чемпіонатам світу. Це неминуче

приведе до зниження прибутків ФІФА, і тому вона категорично відмовляє в знятті обмежень, обґрунтовуючи це рішення тим, що і в нинішньому варіанті футбольний турнір Олімпійських ігор залучає найбільше, серед інших видів спорту, число глядачів і за касовими зборами посідає перше місце.

Значні реформи проведені у велосипедному спорті. Єдиним органом, що здійснює координацію керівництва як аматорським так і професійним велоспортом є Міжнародний союз велосипедистів. Відповідно до цього переглянуто всю систему змагань, світові рекорди стали загальними для професіоналів і аматорів, а в Іграх Олімпіад можуть брати участь всі найсильніші велосипедисти.

Надалі допуск спортсменів-професіоналів на Ігри буде визначатися такими чинниками.

По-перше, позиції федерацій: одні за допуск всіх найсильніших спортсменів на Ігри, інші ведуть вичікувальну політику, треті виступають проти допуску професіоналів до участі в Олімпійських іграх. У всіх випадках, коли виникає проблема участі професіоналів у Олімпійських іграх, представники міжнародних спортивних федерацій розглядають її передусім з позицій дотримання інтересів своїх організацій. Аналогічним чином поступає і МОК. Наприклад, Х.А.Самаранч, наполягаючи на знятті вікових обмежень для футболістів, одночасно заявляє, що він не хотів би бачити на Олімпійських іграх професійних фігуристів, які, на його думку, слабші за спортсменів-олімпійців.

По-друге, багато що залежить від фірм, з якими професійні спортсмени уклали контракти. Наприклад, фірми, що уклали контракти зі всіма провідними тенісистами світу, не завжди зацікавлені в тому, щоб відпускати їх для участі в Олімпійських іграх, оскільки там вони не можуть їх рекламувати.

По-третє, часто самі спортсмени, особливо у травмонебезпечних видах спорту, сумніваються в доцільності участі в Олімпійських іграх, яка не приносить великих матеріальних вигід і проблематична з точки зору підвищення авторитету, оскільки не виключена імовірність програшу, в тому числі і маловідомому спортсменові. До того ж напружений олімпійський турнір може стати причиною отримання серйозної травми, або спаду спортивної форми.

Однак незалежно від того, як федерації будуть вирішувати питання допуску професійних спортсменів до Ігор і як будуть ставитися до цього менеджери, спонсори і самі спортсмени, епоха зближення професійного і олімпійського спорту розпочалася, і Олімпійські ігри вже ніколи не будуть такими якими були раніше.

На загал багаторічна боротьба численних спортивних діячів за збереження класичних ідеалів олімпізму і «чистоти» олімпійського руху, боротьба проти професіоналізму в спорті в останні роки носила ідеалістичний характер. І хоч заохочення процесу професіоналізації олімпійського спорту веде до зміни його традиційної суті, вносить у спорт дух комерції і наживи, приводить до порушення уявлень, що склалися про

олімпійські принципи, необхідно визнати, що цей процес став незворотнім. Подальші перспективи розвитку спорту будуть все тісніше пов'язані з професіоналізмом, і зберегти свій імідж олімпійський спорт зуміє, якщо буде реально оцінювати положення справ і оперативно реагувати на конкретні ситуації з урахуванням інтересів олімпійського руху. Прагнення зберегти уявлення про «чисте» аматорство явно не відповідає реальності, здатне тільки ускладнити розвиток спорту в країнах, де буде проводитися така політика. Збереження принципу аматорства не тільки не перешкодило посиленню тенденції до професіоналізації спорту, а навпаки, спрямувало цей процес в русло лжеаматорства і зловживань (нелегальні виплати, фіктивні посади тощо). Внаслідок цього сентенції щодо аматорства в спорті стали сприйматися як фарс.

Професійний і олімпійський спорт понад сторіччя розвивалися відокремлено, створюючи кожний свою складну систему змагань, організації і методики підготовки спортсменів, виховуючи видатних спортсменів, які вражають віртуозною майстерністю і дивовижними досягненнями. Їх поступове зближення є одним з важливих чинників подальшого прогресу спорту, зростання його авторитету як одного з найбільш яскравих явищ сучасності.

Наприкінці ХХ ст. об'єктивні чинники подальшого розвитку спорту вищих досягнень спонукали до комерціалізації та професіоналізації олімпійського руху. У ХХ ст. ці процеси стали незворотними.

Професіоналізація олімпійського спорту протікає суперечливо і обумовлена низкою як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників.

4.2. Відмінні риси професійного спорту

На теперішній час сформувалося три різновиди спорту вищих досягнень: олімпійський спорт; види спорту, що не входять до програми Олімпійських ігор; професійний спорт. Перші два різновиди мають подібну спрямованість і критерії ефективності: підготовка і виступи на Олімпійських іграх і світових та континентальних чемпіонатах з метою завоювання якнайбільшої кількості медалей. Професійний спорт - це сфера бізнесу, мета якого виробляти спортивне видовище, що набуває форми товару [Пономарев Н., 1995]. Його продаж забезпечує отримання прибутку.

Головним у сфері організації спортивного бізнесу є відповідь на запитання: вигідно це чи ні? Зокрема, президент Національної хокейної ліги (NHL) Дж. Зіглер, відповідаючи на запитання кореспондентів, чи варто заборонити бійки у хокеї, сказав, що головним є постачання такої "продукції", яка подобається глядачам. Коли люди платять за бійки, то не варто їх забороняти [Гуськов С., Платонов В., Линець М., Юшко Б., 2000].

Професійні спортивні федерації, ліги, асоціації, клуби, команди є складними комерційними організаціями. У цьому плані вони не відрізняються від підприємств (корпорацій, картелів, синдикатів, фірм) в інших сферах підприємницької діяльності. Тому в основі функціонування

професійного спорту, на відміну від непрофесійного, лежать, перш за все, економічні закони.

Прагнення до отримання максимального прибутку зумовлює діяльність організацій професійного спорту. Вона зорієнтована на реалізацію загальної для всіх клубів організаційної і економічної політики і, як наслідок, монополізацію того чи іншого виду спорту.

Сучасний професійний спорт має низку специфічних особливостей, котрими він відрізняється від інших різновидів спорту вищих досягнень [Професіональний спорт, 2000].

Перша відмінна риса професійного спорту - його **орієнтація на розвиток тих видів, які можуть принести прибутки або, як мінімум, покрити всі видатки за рахунок власних прибутків**. Професійними стають лише ті види спорту, які ефективні з комерційної точки зору. Це, перш за все, бейсбол, баскетбол, гольф, хокей, автогонки, бокс, теніс, кінні перегони, гірськолижний та велосипедний спорт.

Наступна відмінна риса професійного спорту полягає у **прагненні його організаторів забезпечити створення і підтримання атмосфери жорсткої конкуренції у змаганнях і непередбачуваності переможців**. Завдяки цьому підтримується висока зацікавленість глядачів, засобів масової інформації та спонсорів.

Щоб підтримувати високу конкуренцію у змаганнях, наприклад, з ігрових видів професійного спорту, в США створена досить складна система найму гравців, яка обмежує права спортсменів у виборі команд, за які вони хотіли б виступати, і регулює порядок їх переходів з однієї команди до іншої. Головна мета цієї системи полягає у такому розподілі гравців, який забезпечував би високий рівень майстерності всіх команд ліги і сприяв би підтриманню в ній високої конкуренції у спортивних змаганнях. Останнє є передумовою отримання великих прибутків. Ця система обмежує клуби у боротьбі за гравців, забезпечує необхідну стабільність складів команд, сприяє зменшенню ціни на придбання нових гравців. На щорічних аукціонах новачків – «драфтах» - перевагу у виборі гравців отримують клуби, котрі гірше виступили у змаганнях попереднього сезону. Ця система виявилась досить ефективною і часто сприяє створенню непередбачуваних ситуацій у черговому сезоні.

Третя відмінна риса професійного спорту – **формування спортивної еліти**. У кожному виді професійного спорту за допомогою засобів масової інформації формують «зірок» і «мегазірок», які притягують до себе увагу глядачів і мають підвищену популярність у суспільстві. Для цього використовуються не тільки показники їхньої спортивної майстерності, а й спосіб їх життя, захоплення, прибутки тощо.

Історія професійного спорту переконливо свідчить, що спортивна еліта і пов'язана з нею інформаційна, рекламна, спонсорська та громадська діяльність є потужними чинниками розвитку спорту і зростання його прибутків.

Четвертою відмінною рисою професійного спорту є **наявність досить ефективної системи соціального захисту спортсменів**, котра постійно вдосконалюється. Інтереси професіональних спортсменів захищають відповідні асоціації. Значну роль в охороні інтересів спортсменів відіграють посередницькі агентства, які від їх імені укладають вигідні комерційні угоди, вкладають зароблені спортсменами гроші у перспективні проекти тощо. Не зважаючи на те, що ці послуги досить дорогі (20% і більше від отриманого прибутку чи від контракту), це вигідно спортсменам. Слід наголосити, що агенти професіональних спортсменів не тільки забезпечують їм вигідне вкладання капіталу, а й значною мірою скеровують подальшу долю спортсменів і їх адаптацію до нових умов життя після закінченні спортивної кар'єри.

Завдяки ефективній діяльності Асоціацій професійних спортсменів систематично зростають прибутки, вдосконалюється система пенсійного забезпечення, покращуються умови праці, найму на роботу, процесу підготовки спортсменів тощо. У травмонебезпечних видах спорту (бокс, автогонки, американський футбол, хокей) вжито досить ефективні заходи щодо охорони здоров'я спортсменів та безпеки їх участі у змаганнях.

П'ятою відмінною рисою є **експансія американського професійного спорту до інших країн**, в тому числі, до Канади, Японії, розвинених країн Західної Європи, а останнім часом і до країн колишнього соціалістичного блоку.

Намагання мати спортивні комерційні організації, що контролюються американським капіталом, за межами США пояснюється не лише економічними потребами, котрі ґрунтуються на загальній політиці США з поширення свого впливу в глобальних масштабах. Раніше політика поширення американського професійного спорту, як правило, не отримувала суттєвої підтримки в інших країнах. Проте наполегливість США, зростання популярності спорту в світі, вплив телекомпаній, інтенсивний розвиток рекламно-спонсорської діяльності у спорті, а також зростання зацікавленості населення різних країн до американського професійного спорту, що відрізняється не тільки високим рівнем майстерності спортсменів, а й величезними прибутками, змінили ситуацію. Нині можна стверджувати, що популярні у США професійні види спорту стають все більш популярними у світі. Цьому значною мірою, сприяє діяльність ліг і клубів американського професійного спорту.

Слід також наголосити на тому, що американський професійний спорт має суттєвий вплив на види спорту, що культивуються на інших континентах. Зокрема, європейський футбол активно впроваджує технології американського професійного спорту як на рівні професійних ліг окремих країн (Франція, Англія, Німеччина, Італія, Іспанія), так і на рівні європейської федерації. Аналогічні процеси відбуваються в інших ігрових видах спорту на європейському континенті. Одне з підтверджень цього - створення північно-європейської баскетбольної ліги (NEBL), діяльність якої

побудована на основі принципів діяльності Національної баскетбольної асоціації (NBA) США.

Професійний спорт, як соціальне явище має низку відмінних рис стосовно інших форм функціонування спорту у суспільстві: орієнтація на розвиток найбільш популярних видів спорту; створення і підтримування жорсткої конкуренції у змаганнях; формування спортивної еліти; формування ефективної системи соціального захисту спортсменів; експансія американського професійного спорту до інших країн і континентів. Професійний спорт, як соціальне явище має низку відмінних рис стосовно інших форм функціонування спорту у суспільстві: орієнтація на розвиток найбільш популярних видів спорту; створення і підтримування жорсткої конкуренції у змаганнях; формування спортивної еліти; формування ефективної системи соціального захисту спортсменів; експансія американського професійного спорту до інших країн і континентів.

Контрольні запитання і завдання

1. Які форми фінансування мають кваліфіковані спортсмени?
2. Яке ставлення нинішнього керівництва Міжнародного олімпійського комітету до процесу комерціалізації і професіоналізації спорту?
3. Як здійснюється допуск до ОІ аматорів і професійних спортсменів у різних видах спорту?
4. Яким органом керується допуск до ОІ аматорів і професійних спортсменів?
5. Якими чинниками визначається допуск спортсменів-професіоналів на ОІ?
6. Які на теперішній час сформувалося три різновиди спорту вищих досягнень?
7. Які специфічні особливості має сучасний професійний спорт?
8. Назвіть відмінні риси професійного спорту?

ЛЕКЦІЯ 5.

РОЛЬ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ У МІЖНАРОДНОМУ СПОРТИВНОМУ ЖИТТІ

- 5.1. Інтеграція професійного спорту до міжнародного спортивного руху.
- 5.2. Держава і професійний спорт.
- 5.3. Професійний спорт у сучасному суспільстві.

Джерела та література

1. Линець М.М. Професійний спорт як соціальне явище // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. – 1998. – N 2. – С. 131-133.

2. Линець М.М. Професійний спорт і міжнародний спортивний рух // Зб. наук. праць «Актуальні проблеми організації фіз. виховання студентської та учнівської молоді Львівщини». – Львів: ЛДФЕІ, 2003. – С.86-87.
3. Платонов В.Н., Гуськов С.И. Олимпийский спорт: Учебник. – К.: Олимпийская литература, 1997. – Т.1. – 494с.
4. Профессиональный спорт: Учебник для вузов / С.И. Гуськов, В.Н.Платонов, М.М.Линець, Б.Н.Юшко. – К.: Олимпийская литература, 2000. – 392 с.
5. Edwards H. Sociology of sport . – Illinois: Homewood, 1973.
6. Eitzen D. Stanley. Sociology of North American sport / D. Stanley Eitzen, George H. Sage. – Medison, WI: Brown & Benchmark, 1997.
7. Hickok R. New Encyclopedia of sport. – N.Y.: Me Graf, Hill Books Co., 1977. – 675p.
8. Rod Laver. The education of a tennis player. - New York. – 1971. – 2004 p.
9. Edwards H. Sociology of sport / H. Edwards. – Illinois : Homewood, 1973.
10. Eitzen D. Stanley. Sociology of North American sport / D. Stanley Eitzen, George H. Sage. – Medison, WI : Brown & Benchmark, 1997.

Referens

1. Huskov, S. (1988). Vospitatelnye funkcii professionalnogo sporta v SshA [Educational functions of professional sports in the USA] (1988). Filosofsko-sociologicheskoe issledovanie [Philosophical and sociological research], 1, 202–212. (in Russian).
2. Huskov, S. (1996). Gosudarstvo i sport [State and sport]. Moscow. (in Russian).
3. Huskov, S., & Platonov, V. (2000). Professionalnyi sport [Professional sport]. Kyiv: Olimpiyskaya literatura. (in Ukrainian).
4. Ponomarev, N. (1995). Professionalnyj sport kak subkultura [Professional sport as a subculture]. Teoriya i praktika fizichicheskoy kultury [Theory and practice of physical culture], 8, 56–58. (in Russian).
5. Edwards, H. (1973). Sociology of sport. Illinois: Homewood.
6. Eitzen, D., & Sage, H. (1997). Sociology of North American sport. Medison, WI: Brown & Benchmark.

5.1. Інтеграція професійного спорту до міжнародного спортивного руху

Практично до 1970-х років професійний спорт стояв осторонь від міжнародного спортивного руху. Лише в деяких видах спорту (футболі, боксі, велосипедному спорті, хокеї, баскетболі, тенісі та фігурному катанні) він вийшов за національні та регіональні межі [Гуськов С.,1991]. В 1972 р. відбулася перша серія матчів збірних команд NHL та колишнього СРСР з хокею. Це було не тільки захоплюючим видовищем, а й сприяло взаємозбагаченню європейського та північно-американського хокею. В олімпійському хокеї було введено силову боротьбу по всьому майданчику, а професіонали віддали належне комбінаційній грі.

Останні десятиліття внесли значні корективи у ставлення міжнародних та національних спортивних організацій до професійного спорту. Відбулася ґрунтовна переоцінка його ролі і місця у сучасному суспільстві. Змінилися і

погляди на концепцію аматорства та професіоналізму. Старе вузьке тлумачення понять «аматор» і «професіонал» залишилось у минулому. На теренах колишніх країн соціалістичної співдружності, котрі у минулому негативно ставилися до професійного спорту, почали активно розвиватися окремі його види. Створилися об'єктивні передумови до співпраці структур професійного спорту та міжнародних спортивних організацій.

Першість у юридичному об'єднанні зусиль в розвитку аматорського та професійного спорту належить **Міжнародному союзу велосипедистів (UCI)**, який було засновано у 1900 році. До 1965 р. під його егідою розвивався як аматорський так і професійний велоспорт. В 1965 р. в структурі UCI сформовано дві федерації: Міжнародна аматорська федерація велосипедного спорту (FIAC) та міжнародна федерація професійного велосипедного спорту (FIPC). Обидві федерації автономні в технічних, дисциплінарних та адміністративних питаннях лише настільки, наскільки це не вступає у протиріччя зі статутом та регламентами UCI. Їх статuti, а також зміни і доповнення до них стають чинними лише після затвердження керівним комітетом UCI, до складу якого входять 10 членів: президент і генеральний казначей та по 4 члени від FIAC і FIPC. Демократичність формування керівного органу UCI та позитивні зміни у ставленні МОК до професійного спорту дозволили Міжнародному союзу велосипедистів на початку 1990-х років розробити спільний календар змагань де залежно від їхнього рейтингу могли брати участь лише гонщики-професіонали або змішані команди, або тільки непрофесіонали. Цим вони узаконили відкриті змагання і створили передумови до вдосконалення спортивної майстерності гонщиків-непрофесіоналів. Окрім організації змагань для кваліфікованих велосипедистів UCI опікується розвитком дитячого та юнацького велосипедного спорту. В статуті UCI відсутній запис, що визначає статус аматорства.

Міжнародна федерація футбольних асоціацій (FIFA) заснована в 1904 р. До її складу входять шість регіональних організацій: Європейський союз футбольних асоціацій (UEFA), Азіатська та Африканська футбольні конфедерації, Конфедерації футболу Північної та Центральної Америки і Карибського моря, Південної Америки, Австралії і Океанії. Федерація займається розвитком аматорського та професійного футболу і на відміну від інших федерацій не поділяє спортсменів на аматорів та професіоналів. Вони класифікуються в міжнародному футболі за віком та рівнем майстерності (футболісти, що виступають у Кубку світу, Олімпійських іграх, молодіжних та юнацьких чемпіонатах світу).

Професійний баскетбол до 1988 р. не мав своєї міжнародної структури. В 1988 р. в США створена Світова баскетбольна асоціація, що об'єднує 7 північно-американських та 8 європейських команд. У 1990-х роках створено Європейську професійну лігу та східно-європейську баскетбольну лігу. Після того як міжнародна федерація баскетболу прийняла рішення про допуск баскетболістів-професіоналів до ігор Олімпіади 1992 р., вона стала цікавитися і професійним баскетболом, провідну роль в якому відіграє

Національна баскетбольна асоціація (NBA) США. Слід відзначити, що участь в Олімпійських турнірах професійних баскетболістів сприяв підвищенню рівня олімпійського баскетболу.

Міжнародна федерація тенісу (ITF) заснована в 1912 р. Вона визнає і аматорів, і професіоналів. З 1968 р. розпочалися регулярні зустрічі аматорів та професіоналів. Перший відкритий турнір з тенісу було проведено 21 квітня 1968 р. в англійському місті Борнмут [Laver R., 1971]. В цьому ж році став відкритим один з чотирьох турнірів Великого шлему – WIMBLEDON. В подальшому всі великі турніри стали відкритими. В 1972 р. провідні тенісисти світу започаткували Асоціацію тенісистів-професіоналів (АТР), а наступного року створена і жіноча асоціація професійного тенісу (WTA). Ці три організації і є флагманами світового тенісу. Тепер ITF, АТР та WTA мають спільний календар змагань.

У професійному боксі на сьогодні немає єдиної організації яка б очолювала його розвиток у світі. До 1980-х років, існувало дві організації: Всесвітня боксерська асоціація (WBA) і Всесвітня боксерська рада (WBC). В 1983 р. з'явилася Міжнародна боксерська федерація (IBF), а в 1988 р. Всесвітня боксерська організація (WBO) [Левенштейн И., 2003]. Усі вони проводять змагання за своїми версіями. Наявність різних боксерських організацій, розіграші величезної кількості чемпіонських титулів (чемпіони світу, континентальні та інтерконтинентальні чемпіони у 17 вагових категоріях за кожною версією) негативно позначаються на об'єктивності визначення кращих боксерів. Становище ще більше ускладнюється тим, що кожна із провідних міжнародних організацій професійного боксу складає свої рейтинги найсильніших боксерів. Найсильнішими їх можна вважати досить умовно, оскільки на місце у рейтингу певного боксера суттєво впливають авторитетні промоутери (Дон Кінг, Боб Арум та ін.) і телекомпанії, що викупили права на трансляції боксерських поєдинків за певною версією.

В гольфі існує також кілька міжнародних організацій: Асоціація професійних гравців в гольф; Асоціація професійного гольфу для жінок; Асоціація професійного гольфу короткими ключками.

За ініціативи американських спортивних бізнесменів з Національної футбольної ліги (NFL) **в 1991 р. створена Світова ліга з американського футболу**. До неї входять 6 північноамериканських команд та 4 європейські: з Барселони, Франкфурта, Мілана і Лондона.

Окрім всесвітніх міжнародних професійних організацій існують і регіональні. Це, насамперед, Національна хокейна ліга (NHL), що діє в Північній Америці з 1917 р. і об'єднує американські та канадські команди. NHL на відміну від NFL та NBA, виступає проти створення Всесвітньої хокейної ліги.

Бурхливий розвиток професійного спорту і розуміння того, що аматорський (олімпійський) спорт не відповідає змісту поняття «аматор» кінця XIX - початку XX ст. змусили керівництво МОК прийняти рішення

(1986-1987 рр.) стосовно допуску професіоналів з окремих видів спорту до Олімпійських ігор. Імовірно їх кількість у майбутньому буде збільшуватися.

Аналіз впливу професійного спорту на ідеали олімпізму та напрямів розвитку міжнародного спортивного руху свідчить, що практично до кінця 1980-х років, керівники професійного спорту (за деяким винятком) не висловлювали своєї думки стосовно допуску професіоналів до Олімпійських ігор та ролі професійного спорту в міжнародному спортивному житті.

Вони вважали, що чемпіонати і кубки серед професіоналів є вершиною спортивної майстерності. Але в кінці 1980-х років ситуація суттєво змінилася. Практично у всіх провідних професійних лігах з'явилися нові підрозділи, котрі пов'язані з проведенням міжнародних програм, і в першу чергу з маркетингом на Європейському і азіатському ринках. Перш за все це стосується NFL, MLB, NBA та NHL [Гуськов С., 1991]. Ставлення керівників окремих видів професійного спорту, насамперед в США, до участі їхніх спортсменів в Олімпійських іграх з негативного змінилося на позитивне. Якщо раніше тільки президент NHL Дж.Зіглер підтримував цю ідею, наприкінці 1980-х років, її активними прибічниками стали і комісיוнери NBA та MLB (відповідно Д.Стерн і Ф.Вінцент). В 1997 р. NHL прийняла безпрецедентне рішення - зробити паузу в регулярному чемпіонаті ліги на період участі хокеїстів-професіоналів у Зимових Олімпійських іграх в Нагано у складах національних збірних команд. Аналогічної домовленості було досягнуто між МОК та NHL і на час проведення Зимових Олімпійських ігор 2002 та 2006 рр.

Таким чином, у зв'язку зі створенням міжнародних спортивних організацій у професійному спорті та допуском професіоналів до участі в Олімпійських іграх, професійний спорт не тільки юридично, але й фактично стає невід'ємною складовою частиною міжнародного спортивного руху.

Процес інтеграції, перш за все американського професійного спорту, зумовлений низкою об'єктивних чинників. З одного боку - економічні закони змушують функціонерів ліг вести пошук нових ринків збуту своєї «продукції», оскільки можливості внутрішнього ринку не безмежні. З іншого - Олімпійські ігри наприкінці ХХ ст. набули такої популярності, що успішні виступи в них професіональних спортсменів стають додатковою безкоштовною рекламою для відповідної ліги. У свою чергу, зростання популярності, а отже і економічної ефективності Олімпійських ігор, сприяє участь у них видатних професіональних спортсменів. Позитивні зміни у ставленні МОК до професійного спорту зумовлені також зростанням його соціальної значущості та комерціалізацією самого олімпійського руху. Останнім часом провідні професійні спортивні ліги, клуби та окремі спортсмени все ширше беруть на себе обов'язки з розвитку відповідного виду спорту, здійснюють різноманітні програми добродійної діяльності [Линець М., 2003].

Отже, професійний спорт дедалі більше стає складовою частиною міжнародного спортивного та олімпійського руху. Аналіз його розвитку в США, Англії, Італії, Франції та інших країнах показує наявність закономірної тенденції: професійний спорт успішно розвивається там, де є міцна основа аматорського спорту. Проте, якщо раніше їхні взаємовідносини часто були антагоністичними, то тепер ці протиріччя поступово згладжуються.

У недалекому майбутньому імовірно відбудуться структурні зміни в існуючих і будуть створені нові міжнародні спортивні організації.

До початку 1970-х років взаємовідносини професійного та олімпійського спорту багато в чому були антагоністичними.

Наприкінці ХХ ст. сформувалися об'єктивні передумови до співпраці між провідними професійними спортивними лігами та Міжнародними спортивними федераціями і МОК. Внаслідок цього професійний спорт активно розширює свою співпрацю з міжнародним спортивним рухом.

Є підстави вважати, що найближчим часом відбудуться структурні зміни в існуючих і будуть створені нові міжнародні спортивні організації на основі інтеграції професійного спорту до міжнародного спортивного руху.

5.2. Держава і професійний спорт

Сьогодні вже ні в кого не виникає сумніву стосовно впливу держави на формування та розвиток спорту у тій чи іншій країні. Це витікає з того, що спорт є невід'ємною частиною життя сучасного суспільства. Мотиви і зони впливу держави на спорт досить різноманітні і зумовлюються низкою факторів. Це тип державного устрою та історичні традиції держави, політичні і соціально-економічні умови, система суспільних і культурних цінностей, демографічні та освітні чинники, релігія тощо. Проте головним фактором є домінуюча у певній країні соціальна філософія, яка багато в чому визначає існуючу модель спорту і організаційну структуру спортивного руху. Ставлення держави (влади) до розвитку професійного спорту в багатьох країнах є більш складним і неоднозначним, чим ставлення до спорту взагалі. Воно складалося під впливом спочатку англійської, а потім олімпійської концепції «аматорства». Практично до середини 1970-х років в більшості країн світу спостерігалось негативне ставлення до професійного спорту. Воно підтримувалося урядами багатьох країн і передусім країн колишньої соціалістичної співдружності.

У другій половині 1970-х років процес комерціалізації спорту значно активізувався, а в 1980-і роки став незворотнім. Ставлення до професійного спорту з негативного почало змінюватися на позитивне. Рішення МОК про допуск до Олімпійських ігор професійних спортсменів остаточно змінило ставлення до нього, насамперед, колишнього СРСР і східноєвропейських країн.

Історично склалися три моделі професійного спорту – американська, європейська і в якійсь мірі своєрідна азіатсько-африканська.

Американська модель професійного спорту, що має більш ніж 135-річну історію, складалася і розвивалася до 60-х років ХХ ст. як самостійна сфера розважального бізнесу, щоправда, при досить уважному ставленні держави до його розвитку. Мова йде про рішення Верховного суду США у 1922р. про звільнення професійного бейсболу з під дії антитрестівського закону Шермана. Це рішення зіграло величезну роль у розвитку професійного спорту в США, оскільки професійні ліги з інших видів спорту (американський футбол, баскетбол, хокей) за принципом прецеденту також користувалися цим звільненням.

Саме у 1920-х роках закладалася організаційна структура американського професійного спорту, формувалися джерела його фінансування, ставлення американців і держави до спорту. Професійний спорт в США - це перш за все бізнес. Наприклад, в ігрових видах спорту це об'єднання фірм-клубів, головною метою яких є отримання прибутку. У той же час він продовжує залишатися складовою частиною американського спорту як соціального інституту, в межах якого відтворюється основний тип змагальних і комерційних відносин, що характерні для американського суспільства. При цьому комерційні інтереси переважають спортивні. На організаційну структуру американського професійного спорту має вплив специфіка ведення спортивного бізнесу, яка накладає свій відбиток на його правове регулювання. Саме заходи правового регулювання визначають вплив держави на професійний спорт. Не випадково з 1950 по 2000 рр. Сенат і Конгрес США розглянули понад 420 законопроектів що пов'язанні з професійним спортом, зокрема з телетрансляціями змагань і переїздом команд з одного міста до іншого. Робилися також спроби проведення реформ професійного спорту: в 1951 р.– професійного боксу, в 1965, 1970, 1979 і 1983 рр. – стосовно інших видів професійного спорту. Всі вони не мали реальних наслідків, оскільки Конгрес не хотів брати на себе відповідальність за встановлення контролю над професійним спортом, вважаючи його об'єктом приватного підприємництва. Довгий час в США існувала думка про незалежний від держави економічний розвиток професійного спорту. Цю думку старалися підтримувати і керівники професійних ліг. Так, колишній президент NHL Дж. Зіглер (1977–1985 рр.) зазначав, що характерні для економіки країни спади і підйоми не впливають на розвиток професійного спорту.

Однак про незалежний економічний розвиток, наприклад ігрових видів професійного спорту, не може йти мова, якщо більше за 80% професійних команд вищих ліг з американського футболу, бейсболу, баскетболу та хокею грають на муніципальних стадіонах і палацах спорту, і сплачують невелику, а деякі просто символічну суму за оренду цих споруд.

Команди у вище названих чотирьох лігах складають сезонні абонементи, значну частину яких купують фірми і корпорації за статтею «ділові зустрічі», а отже без сплати податків. Держава тільки на цій «операції» щорічно втрачає у вигляді податків мільйони доларів, оскільки на придбання квитків

глядачами, включаючи фірми і компанії, витрачається біля 5 млрд доларів на рік.

Отож говорити про незалежний від держави характер розвитку професійного спорту в США не доводиться. Як і будь-який бізнес, професійний спорт певною мірою знаходиться під контролем держави, яка хоч і не фінансує його, але створює пільгові умови для розвитку і здійснює опосередковану фінансову підтримку.

Американський професійний спорт залишає подвійне враження. З одного боку, це могутня індустрія шоу-бізнесу, що притягує до себе увагу переважної більшості американців і забезпечує фантастичні заробітки численним професійним спортсменам, а з іншого – це сфера діяльності, що суттєво обмежує соціальну свободу людини, яка правда, добровільно йде на це. Заробітки спортсменів навіть в умовах американського бізнесу штучно завищені і не відповідають, на думку фахівців, результатам праці спортсменів. Про це, зокрема, свідчать події в NHL. Вперше, з моменту її створення у 1917 р., не відбувся сезон 2004/2005 рр. через оголошення адміністрацією ліги локауту. За словами комісонера NHL Гарі Беттмена в сезоні 2003/2004 рр. видатки на хокеїстів сягнули 75% від річного прибутку, а ліга може бути рентабельною лише коли вони будуть до 54%. На таке зменшення прибутків хокеїстів не погодилась профспілка і, як наслідок, не було підписано нову Колективну угоду (термін дії попередньої закінчився у 2004 р.). Отже керівників ліг, клубів і самих спортсменів цікавлять передусім матеріальні міркування, які мають величезний вплив на організаційну структуру і систему проведення змагань.

Держава в розвитку американського професійного спорту знаходиться немов би на задньому плані. Однак вона завжди готова прийти на допомогу, якщо нехтуються інтереси споживачів, тобто рядових американців.

Аналіз діяльності професійних ліг показує, що практично всі групи людей, які беруть участь у бізнесі – керівники ліг, власники команд, менеджери і тренери, з одного боку, спортсмени, їхні агенти і асоціації гравців ліг – з іншого, діють заодно. Хоч між ними немає повної злагоди і солідарності, у них є спільні інтереси, пов'язані з отриманням прибутків. Виходячи з цього потрібно розглядати їх взаємовідносини, які регулюються різними правовими актами, прийнятими державою. У цьому в основному полягає роль держави в розвитку американського професійного спорту.

Організаційна структура і економічна основа більшості професійних видів спорту в європейських країнах значно відрізняються від північноамериканської.

У тих видах спорту, змагання з яких проводяться під егідою міжнародних асоціацій і федерацій (бокс, велоспорт, гольф, теніс та інш.), відмінностей досить мало, а в командних ігрових видах спорту вони досить суттєві. Це торкається, передусім, ролі держави в особі місцевих органів влади, які, на відміну від США, беруть активну участь в долі професійних команд і спортсменів у своєму місті або регіоні.

У більшості європейських країн тільки футбол розвивається на професійній основі. Інші види спорту (баскетбол, волейбол, хокей тощо) функціонують на напівпрофесійній основі і лише в деяких країнах – на професійній. Серед країн, де по-справжньому культивується професійний футбол, назвемо Великобританію, Бельгію, Німеччину, Голландію, Іспанію, Італію, Францію. У Данії, наприклад, перша професійна команда «Брендбю» (Копенгаген) з'явилася тільки в 1986 р. За нею пішли команди «Орхус» і «Одене». Наприкінці 1980-х років ще п'ять клубів були напівпрофесійними, а інші залишалися аматорськими. Аналогічна ситуація у футболі Норвегії, Швеції та інших країнах.

Професійний баскетбол досить розвинений, переважно в Іспанії та Італії, волейбол – в Італії та Франції, хокей – у Швеції, Фінляндії, Росії. Більшість команд високого класу в цих видах спорту в багатьох європейських країнах напівпрофесійні.

На відміну від американських команд MLB, NBA, NFL і NHL, джерелами фінансування яких є власні маркетингові програми (продаж квитків, прав на телетрансляції, прибутки від концесій споруд, ліцензійна діяльність тощо), фінансування європейських професійних клубів здійснюється на іншій основі. Це, передусім, допомога муніципальних рад і спонсорів. Держава в особі місцевих органів влади бере активну участь у фінансуванні діяльності професійних команд і окремих спортсменів.

Аналіз стану професійного спорту в європейських країнах показує, що місцеві органи влади підтримують переважно футбол та деякі інші ігрові види спорту. Наприклад, у Франції найбільш суттєву фінансову допомогу отримують спортивні клуби, що мають професійні команди з ігрових видів спорту, зокрема футболу, регбі та баскетболу. Так, в сезоні 1992/93 рр. тільки команди першого дивізіону футбольної ліги отримали понад 323 млн франків, що становило 15,7 % їхніх бюджетів. У сезонах 1995–1998 рр. надходження від спонсорів і реклами в бюджетах футбольних команд першого дивізіону перевищили 20%. Надходження від місцевих адміністрацій до футбольних клубів другого дивізіону досягають 50–60% їхніх річних бюджетів.

Футбольні клуби Франції як товариства зі змішаною економікою або як товариства зі спортивними цілями. У обох випадках вони займаються комерцією, а отже, підлягають оподаткуванню. Держава стягує відповідні прямі і не прямі податки, зокрема мито на видовище. Однак основне податкове навантаження професійних клубів, біля половини всіх податкових відрахувань, складають податки на зарплату.

Отже, організація професійного футболу у Франції досить сильно регламентована не тільки статутами Національної футбольної ліги та Федерації футболу Франції, але і державним законодавством.

В окремих країнах світу (Нігерія і Китай) футбол розвивається на державній основі. Футбольні клуби в Японії організовані як акціонерні товариства, пайовиками яких стали не тільки великі корпорації і фірми, але і місцеві органи влади, об'єднання вболівальників і різні асоціації.

В США, європейських країнах і деяких країнах азіатського і африканського континентів держава бере участь у формуванні і розвитку професійного спорту.

В США держава впливає на розвиток професійного спорту передусім формуванням його правової основи і лише опосередковано надає фінансову підтримку.

В більшості інших країн світу влада поряд з розробкою спортивного законодавства бере безпосередню участь у фінансуванні найбільш популярних і престижних видів професійного спорту.

5.3. Професійний спорт у сучасному суспільстві

Спорт як соціальний інститут вирішує три основні задачі: 1) служить «клапаном безпеки» для глядачів і учасників змагань, через який виходить негативна енергія та напруженість і ворожість, що накопичується у повсякденному житті, в суспільно прийнятній формі; 2) спортсмени служать моделлю, зразком для виховання молоді; 3) спорт це духовний, майже релігійний інститут, який використовує ритуали і церемонії для підтримування цінностей суспільної поведінки [Edwards H., 1973; Пономарьов Н., 1995; Eitzen D., 1997 та ін.].

Досліджуючи будь-яке соціальне явище, фахівці передусім концентрують увагу на його значущості для суспільного життя. Спорт не є винятком. Це соціальний інститут, що міцно ввійшов у життя і розглядається переважно в сенсі його позитивного впливу на суспільство. У США, наприклад поширена точка зору, що популярність спорту пояснюється його відповідністю основній системі цінностей, що існує в американському суспільстві, а також його внеском в розвиток цього суспільства. Її прихильники розглядають спорт як певний соціальний стимул. У той же час існує інша думка, прихильники якої вважають, що популярність спорту є вираженням інтересів владних структур. Саме влада зацікавлена у розвитку спорту для того, щоб відволікати населення країни від соціальних проблем суспільства. Саме на цій точці зору тривалий час акцентували увагу радянські вчені [Серебряков А., Пономарьов Н., 1987].

Обидва ці підходи хоч і дають досить широке уявлення про спорт як соціальне явище, але недостатньо повне. Спорт може впливати на суспільство і його цінності не тільки позитивно. Він може виконувати і протилежні функції, тобто порушувати соціальні норми і руйнувати систему суспільних цінностей, негативно впливати на мотивацію людей, їх поведінку, перешкоджати досягненню позитивних цілей, вносити розбрат у відносини між людьми, створювати конфлікти тощо. Наприклад, у 1969 р. виник збройний конфлікт між Сальвадором і Гондурасом під назвою «футбольна війна». Що правда між цими країнами і до цього були напружені стосунки як в економічному, так і в територіальному аспектах. Приводом же до початку бойових дій стала поведінка сальвадорських вболівальників, які під час матчу відбіркового турніру чемпіонату світу у Сан-Сальвадорі між національними збірними зазначених країн (з рахунком 3:2 виграли футболісти Сальвадору) глумилися над гімном і державним прапором

Гондурасу. Політичні суперечки між цими країнами внаслідок «футбольної війни» було усунено лише у 1992 р. рішенням Гаагського міжнародного суду стосовно спірних територій.

У сучасному суспільстві існує система поглядів, що відображає переважно позитивний вплив спорту на особистість. Поширена думка, що спорт формує характер і дає вихід агресивній енергії; спортивна команда служить основою єдності і солідарності в колективі; спорт сприяє встановленню дружніх відносин між окремими спортсменами, організаціями, расовими групами, націями. Автори численних досліджень доводять, що спорт виховує повагу до влади, законослухняність, консерватизм поглядів, сприяє подоланню існуючих в суспільстві соціальних бар'єрів, навіює ідею рівних можливостей.

Отже спорт – це не тривіальний аспект сучасного життя суспільства, а соціальне явище, яке активно впливає на нього. Проникаючи у різні сфери діяльності суспільства, він стає невід'ємною часткою способу життя людей.

Спорт набуває того чи іншого змісту, характеру, спрямованості, значущості в залежності від конкретних історичних умов, структури суспільства, в межах якого він розвивається, від способу життя і свідомості людей, які його організують і використовують у своїх цілях. У його організаційній структурі, функціях і цілях відбивається сучасне суспільство з його внутрішніми конфліктами і протиріччями. Яскравим підтвердженням цьому служить професійний спорт.

Роль і місце професійного спорту в суспільстві у всі часи і у всіх країнах розглядалися передусім з точки зору його впливу на суспільні цінності і виховання підростаючих поколінь. Ставлення до нього особливо у ХХ ст. залежало від задач, які суспільство вирішувало на даний час. Люди захоплюються спортом, і передусім професійним, ймовірно, тому, що він сприяє формуванню і розвитку рис, що облагороджують особистість, таких, як дружба, чесність, благородство, повага до противника та інші. Однак це характерне для нього доти, поки в спорті духовні цінності мають перевагу над матеріальними. Саме позитивний аспект втрачає спорт останнім часом. У той же час такі якості, як конкуренція, заповзятливість, агресивність і прагнення якомога більше і швидше заробити, виходять на передній план.

Спорт в сучасному суспільстві можна розглядати і як засіб самоствердження особистості, оскільки в країнах з ринковими відносинами спостерігається різко виражена потреба бути першим. Спорт, як жодний інший вид діяльності, дає своєрідне почуття свободи, де сам спортсмен вирішує питання своєї участі в спорті, виражає власне «Я», переживаючи це почуття у спортивних результатах, що досягаються, і передусім у перемозі.

Аналіз взаємозв'язку спорту з системою суспільних цінностей показує, що численні риси властиві професійному спортові, підтримують ідеологію системи приватного підприємництва, в основі якої лежить прагнення до

успіху, наполеглива праця, суперництво, індивідуальна боротьба, дисципліна тощо.

Спорт розвиває риси, що необхідні особистості і суспільству, такі, як фізична працездатність, мужність, чесність, терплячість, ініціатива в поєднанні з належною повагою до влади, швидкість мислення, упевненість в собі, самоконтроль, оптимізм, справедливість, розуміння важливості суспільної солідарності. Відомий тренер з баскетболу Дж. Вуден підкреслює, що той хто уміє грати в спортивній команді зможе принести і в інших сферах життя велику користь для себе і для суспільства. Віце-президент США С. Агню вважав спорт одним з небагатьох цементуючих чинників, які не дають суспільству розпастися, одним з небагатьох видів діяльності, що дають молодим людям можливість йти широкою дорогою з ясною перспективою, де бажання добитися перемог не тільки вирішуване, але і вітається.

Спорт розвиває риси, що необхідні особистості і суспільству, такі як працездатність, мужність, чесність, терплячість, конкурентоспроможність, ініціативність у поєднанні з належною повагою до влади, швидкість мислення, упевненість в собі, самоконтроль, оптимізм, справедливість, розуміння важливості суспільної солідарності.

Контрольні питання і завдання

1. Що є критерієм професіоналізму у спорті?
2. В чому полягає мета професійного спорту як соціального явища?
3. Які провідні завдання професійного спорту у сучасному суспільстві?
4. Чим відрізняються загальні та специфічні функції професійного спорту?
5. В чому полягають оздоровча, виховна, освітня, видовищна, рекламна та комунікативна функції професійного спорту?
6. В чому полягають специфічні функції професійного спорту: «клапана безпеки», моделювання поведінки, духовності, підтримання надії, індивідуалізації, відволікання, інтеграції?
7. Які є міжнародні спортивні організації у професійному спорті?
8. Як ставиться МОК до професійного спорту?
9. Що спонукало професійний спорт до об'єднання з міжнародним спортивним рухом?
10. Яка роль і місце професійного спорту у сучасному міжнародному спортивному русі?
11. Як змінювалося ставлення більшості розвинених країн світу до професійного спорту у другій половині ХХ ст.?
12. Як впливала влада США на розвиток професійного спорту?
13. Як ставилася влада до професійного спорту у європейських країнах?
14. В чому полягає особливість взаємовідносин влади і професійного спорту в Китаї, Нігерії та Японії?
15. Які основні соціальні задачі вирішує спорт у сучасному суспільстві?
16. Які основні соціальні цінності спорту у сучасному суспільстві?

ЛЕКЦІЯ 6.

МАРКЕТИНГ У ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ.

- 6.1. Спортивний маркетинг і його складові елементи.
- 6.2. Спорт як об'єкт спонсорства.
- 6.3. Ліцензування і спорт.
- 6.4. Рекламна діяльність і спорт.
- 6.5. Роль телебачення в спорті.

Джерела та література.

1. Линець М., Шульга Л. Розвиток професійного спорту в Україні. Теорія і методика фізичного виховання і спорту. 2005. №1. С.23-29.
2. Маркетинг у спорті: теорія та практика. Монографія. Імас Є.В., Мічунда Ю.П., Ярмолук О.В. Видавництво: Олімпійська література. 2017. 272 с.
3. Мічунда Ю.П. Функціонування та розвиток сфери фізичної культури і спорту в умовах ринку: автореф. дис. на здобуття наук ступеня доктора наук з фіз. виховання і спорту. Ю.П. Мічунда. К., 2008. 39 с.
4. Платонов В.Н., Гуськов С.И. Развитие профессионального спорта в России и Украине. Олимпийская литература, 2000. с. 282-315.
5. Платонов В. Профессионалы у нас есть. А профессиональный спорт? Олімпійська арена. 2000. №2. с.18-20, 57-58; 2001. №1. с. 51-53;
6. Платонов В. професіоналізація олімпійського спорту. Теорія і методика фізичного виховання і спорту. 2005. №1. с. 3-9.

6.1. Спортивний маркетинг і його складові елементи

Маркетинг походить від англійського слова, що означає «ринок». Що стосується спорту, то маркетинг у широкому розумінні слова, це продаж продукту спорту, тобто видовища – гри, турніру, змагання. Основна заповідь маркетингу: головне виробляти те, що можна продати, замість того щоб спробувати продати те, що можете виробляти. **Виділяють наступні етапи маркетингу:** 1. Визначення потреб і бажань споживача через ознайомлення з їх запитамі і вимогами, вивчення минулого досвіду продажу товарів і послуг, поточного стану і майбутніх тенденцій ринку збуту. 2. Ефективний вихід на свій ринок збуту за допомогою продажу необхідного споживачам товару за потрібною ціною, в потрібному місці, в потрібний час за наявності потрібної реклами. 3. Знаходження ефективних рекламно-комерційних засобів, проведення рекламно-спонсорської компанії. Дуже важливим питанням є процес управління маркетингом. При цьому провідна роль належить сегментації ринку. Сегментація ринку є процес його розподілення на різні групи покупців. Не існує одного, загального профілю спортивного споживача, який варіюється залежно від виду спорту, місця проживання, рівня прибутків, способу життя та інших факторів. Так, запити хокейного вболівальника відрізняються від запитів прихильника лижних перегонів.

Варто розрізняти маркетинг спорту і маркетинг за допомогою спорту.

Будь-яка спортивна команда або клуб залучені до маркетингу спорту, а автомобільні або пивоварні концерни використовують спорт у своєму маркетингу. Невипадково багато спеціалістів підкреслюють, що спорт – одночасно і споживацький, і промисловий продукт.

людей. Він залучає практично всі демографічні групи населення – дітей, молодь, жінок, робітників, інвалідів, пенсіонерів та ін. У той же час він є дієвим профілактичним засобом підтримання і зміцнення здоров'я. Тому багато різновидів бізнесу намагаються асоціюватися зі спортом. Спеціалісти з реалізації промислової продукції розуміють, яке значення для них має реклама під час популярних спортивних телепередач.

Крім того, однією із головних причин зростання значення маркетингу в спорті було різке подорожання підготовки спортсменів, утримання спортивних споруд, проведення змагань при відносному скороченні в певних країнах на ці цілі дотації держави.

Однак не все складається просто на шляху проникнення маркетингу в спорт. Найбільш часто в дискусіях озвучуються наступні доводи проти маркетингу:

1. Маркетинг орієнтує спорт на отримання прибутку, перетворюючи його в комерційне шоу.

2. Маркетинг стимулює процеси професіоналізації і комерціалізації спорту і знецінює його гуманістичні ідеали.

3. Маркетинг підриває незалежність спорту, бізнесмени і рекламодавці починають втручатися у вирішення спортивних питань.

4. Маркетинг вимагає професіоналізму, в спортивних організаціях з'являються експерти та спеціалісти з маркетингу, що робить непотрібною роботу багатьох функціонерів.

Не дивлячись на таку позицію, усе ж таки, як тільки спорт стає об'єктом змагальної діяльності, він породжує ринок спортивних видовищ, який, у свою чергу, стає ринком для ЗМІ, ринком для реклами і спонсорства. Сьогодні частка економіки спорту в національному продукті розвинутих країн складає від 1 до 2 %. За даними комісії Європейського Союзу, на частку спорту і пов'язаною з ним діяльністю припадає 2.5% світової торгівлі.

Однак не можна погодитись з тим, що маркетинг в спорті – це те ж саме, що й маркетинг у будь-якій галузі, наприклад, промисловості, тому що спортивний продукт доволі специфічний. Концепція маркетингу не принесе успіху, якщо спорт не буде контролюватися спортивними організаціями, а не бізнесом. Оскільки, цей вид діяльності передбачає змагальну діяльність, тому важливо враховувати інтереси споживача, тобто глядача. З метою підвищення зацікавленості спонсорів до спорту необхідно надавати споживачам (глядачам) «продукт» високої якості.

Маркетинг перш за все передбачає такі напрямки в діяльності спортивних організацій: Розширення зв'язків із ЗМІ, особливо з

телебаченням.

- 1) Рекламу і проведення масових компаній.
- 2) Пошук і наявність спонсорів.
- 3) Розвиток зв'язків з громадськістю.

Застосування маркетингу суттєво впливає на наступні процеси:

Розширення спортивного календаря, переважно за рахунок проведення нових змагань, що відповідають інтересам спортивних організацій, ЗМІ, в першу чергу телебачення та рекламодавців. Наприклад турнір Світової волейбольної ліги (призовий фонд якого становить за перше місце).

1. Поява нових систем проведення змагань.
2. Зміни правил проведення змагань.

Процес управління маркетингом буде найбільш ефективним, якщо він починається і закінчується з думками про споживача. або федерації, яка в статуті даної організації характеризується як її безпосереднє завдання. Наприклад, основним продуктом футбольного клубу є «гра». Додатковими ж послугами, які часто не мають ніякого відношення до основного продукту, можуть бути наприклад, продаж сувенірів, значків, програм, відеокасет, товарів зі спортивною символікою тощо.

Таким чином, система маркетингу в загальному понятті являє собою поєднання наступних основних елементів: продукт(послуга) + ціна + місце + план сприяння(реклама, телебачення тощо) + громадські зв'язки.

6.2. Спорт як об'єкт спонсорства.

Починаючи з 80-х років минулого століття спонсорство в спорті займає одне із основних місць у «зовнішній політиці» багатьох фірм і компаній.

Розрізняють наступні три категорії спонсорства:

1. Фінансове
2. Натуральне
3. Інформаційне

Під фінансовим спонсорством розуміють грошові вкладення. Натуральне спонсорство передбачає надання спонсором необхідних для організації спортивного заходу товарів і послуг замість виплати готівкою. Інформаційне – підтримка з боку ЗМІ. У першу чергу варто поцікавитися про спонсорські контракти зі ЗМІ. Це суттєво полегшує заключення угод з іншими спонсорами. Часто перше питання спонсора формулюється приблизно так: «Яку рекламу по радіо, телебаченню і в пресі ми отримаємо на наші витрати?» Існує декілька причин, які спонукають до спонсорства. По-перше, це суто економічні причини: 1. Воно допомагає компенсувати витрати за тими необхідними напрямками діяльності фірми, які не приносять достатнього прибутку; 2. В деяких країнах існують податкові пільги для спонсорів; 3. Зростає обсяг продаж, а значить і прибуток. Використовуючи популярність спорту і його імідж, спонсор отримує також незвичний і порівняно недорогий канал розповсюдження інформації про свою фірму і продукцію. Спонсорство в спорті дозволяє як зміцнити і

підвищити вже досягнутий рівень відомості фірми-спонсора, так і створити її новий імідж. Деякі компанії використовують спонсорство в спорті як засіб боротьби з фірмами-конкурентами.

Секрет успішного здійснення спонсорських проектів дуже простий – зуміти об'єднати три речі: мету заходу (що б хотіли отримати в результаті цього спонсорства), принципи оцінки спонсорських пропозицій (наскільки пропозиції відповідають вашим вимогам) та управління здійснюванням самого проекту.

Розрізняють сім основних видів послуг залежно від виду спорту, які використовує спонсор в різних обсягах:

1. Маркування предметів екіпіровки (одягу, інвентарю тощо).
2. Реклама на спортивних спорудах.
3. Використання «візитних карток». Наприклад, фірма-спонсор отримує офіційне найменування «Офіційний виробник екіпіровки збірної України», «Офіційний постачальник НОК» та ін.
4. Позначення об'єкту спонсорської діяльності за назвою фірми-спонсора, тобто позначення важливих змагань, коли в їх назві використовується й ім'я спонсора.
5. Використання імені та особистості видатного спортсмена.
6. Організація спортивних заходів.
7. Спонсорування телевізійних трансляцій спортивних заходів.

Які ж види спорту на сьогодні користуються найбільшою прихильністю спонсорів у розвинутих країнах світу? Це перш за все авто і мотоспорт, гольф, легка атлетика, теніс, футбол. Причому вибір виду спорту багато в чому залежить від країни і спортивних традицій. Наприклад, легка атлетика, теніс, плавання, футбол мають пріоритет у ФНР, автоспорт, крикет, регбі, футбол – у Великобританії, баскетбол, бейсбол, гольф, бокс – у США.

Усе частіше відбувається спонсорування провідних спортсменів з різних видів спорту. Як правило, мова йде про вищу спортивну еліту, імідж якої – успіх і молодість – переноситься на товари і фірми. У фірми-спонсора є «своє» обличчя того чи іншого спортсмена. В деяких видах спорту спортсмени-зірки отримують мільйонні суми лише за свою участь у змаганнях. Особливо успішні в цьому легкоатлетичні Гран-прі. Крім заробітків за основним контрактом в команді або турнірах деякі елітні спортсмени (М. Джордан, Роналду та інші) мають спонсорські контракти, за якими отримують безкоштовно спортивну форму та гроші за рекламу продукції спонсора. В окремих випадках ці прибутки значно перевищують основний заробіток.

В організації спортивного спонсорства один із головних моментів – хто відповідає за спонсорську програму? В цьому спонсорам допомагають спонсорські агентства, які розробляють концепції: спонсорства, спонсорської угоди, бюджету тощо. Розрізняють п'ять типів незалежних посередницьких фірм:

1. Міжнародні агентства з впровадження ринкових відносин у спорт,

що використовують крупно масштабні спортивні заходи в комерційних цілях і надають потенційним спонсорам корисні юридичні послуги, при цьому надають їм так званій «спонсорський пакет».

2. Агентства, що спонсують спортсменів. Вони представляють інтереси своїх клієнтів-спортсменів. При цьому вони надають всебічне консультування, фінансове та юридичне обслуговування.

3. Спеціальні агентства, що займаються питаннями щитової реклами.

4. Фірми що надають ліцензії на символіку.

5. Агентства, що надають повний пакет спонсорських послуг різним компаніям. Головне поле їх діяльності – консультування фірм-спонсорів у питаннях планування, проведення і контролю спонсорських заходів. Такі агентства працюють, як правило, на національному рівні і відрізняються від міжнародних агентств тим, що надають своїм клієнтам не готові «спонсорські пакети», а розробляють для кожного спонсора індивідуальні спонсорські проекти і реалізують їх за допомогою своїх особистих зв'язків зі спортивними структурами.

Однак угода про спонсорство між спортивною організацією та будь-якою фірмою призведе до найбільшого позитивного ефекту, якщо в її здійсненні будуть брати участь преса, радіо та телебачення.

Одним із найбільш складних завдань в організації спортивного маркетингу – вміння знайти постійного спонсора, а потім продати йому свій проект. Допомогу в пошуку спонсорів можуть надати, по-перше, професійні агентства, агенти і менеджери, які регулярно організують презентації великій кількості компаній, при цьому вони знають, які саме проекти цікавлять ті або інші організації. По-друге, в тій же ролі можуть виступати фонди, благодійні товариства та інші організації, що так чи інакше контролюють ринок та організують різні заходи.

Серед кого варто шукати постійних спонсорів? На заході їх не важко знайти серед промислових корпорацій, банків, поштових, телефонних та страхових компаній, фірм з виробництва безалкогольних напоїв, кондитерських виробів та ресторанів, що розташовуються у вашому регіоні. Можливо, на ваше звернення ви отримаєте відгук від розташованих поблизу регіональних представників загальнонаціональних корпорацій. Не варто нехтувати створенням своєї мережі партнерських взаємовідносин з діловими колами в своєму регіоні. Часто директор того, або іншого виробництва дає згоду на заключення спонсорського контракту, перш за все, з тими людьми, про яких він знає.

Саме ці умови часто висувають компанії, що ризикнули стати спонсорами. Залучення місцевої громадськості до свого проекту є найкращим засобом для організації компанії по знаходженню грошей. Цим засобом вдається отримати значну підтримку. Якщо проект набере такий розголос, що їм зацікавляться ЗМІ, то кількість осіб, які бажають виявити вам підтримку, буде збільшуватися.

Перед тим, як почати перемовини з потенційним спонсором, необхідно з'ясувати цілі, які переслідує спонсор. І якщо дані цілі співпадають з

вашими і можуть бути виконані, то можна вести переговори.

Якщо ви вже вирішили зробити спонсору пропозицію, необхідно чітко встановити, на що потрібно зробити акцент у своєму проекті для заключення угоди. Перше, що при цьому необхідно зробити – скласти свій план чітко і ясно, докладно описати кожний його пункт. Важливо з'ясувати для себе не тільки сам план, але й причини, що спонукали вас до його реалізації. Чому ви хочете, наприклад, виграти чемпіонат ліги? Що вам для цього необхідно і хто його буде здійснювати? Хто при цьому отримає задоволення: маленька група шукачів пригод чи широкі кола публіки? Перед тим, як почати пошук спонсорів важливо знати свій проект до дрібниць, бути готовим до того, що вас можуть детально розпитувати по кожному пункту вашого проекту. Зазвичай спонсорів перш за все цікавить питання, для якої публіки і на яку кількість глядачів розрахований ваш проект.

Дуже ретельно варто продумати бюджет проекту. Це основна царина, в якій спонсор хоче знати все до подробиць. Він повинен включати усі витрати на утримання, скажімо, команди і дату оплати з тим, щоб спонсор міг включити їх в план свого бюджету. Закінчивши з визначенням джерел прибутку, ви можете визначити дефіцит бюджету, який необхідно буде погасити за рахунок коштів спонсора.

ваш проект викличе симпатії у фінансових спеціалістів фірми-спонсора.

Одним із важливих етапів роботи зі спонсорами – підготовка письмового звернення до нього. Як правило, воно включає:

1. Коротку історичну довідку про спортивний захід з даними про відвідуваність за останні роки.
2. Рівні співробітництва, які ви запропонуєте спонсору.
3. Перелік вигоди, яку може дістати спонсор із заходу, включаючи усі можливості для реклами.
4. Маркетинговий профіль заходу.
5. Перелік спонсорів, які співробітничали з організаторами заходу в минулому.

Після того, як усі питання зі спонсором будуть погоджені, потрібно закріпити угоду у письмовій формі. Документ повинен бути підписаний обома сторонами, а оригінали знаходитись на зберіганні у кожної із них. Які пункти зазвичай включають в такі угоди? В преамбулі угоди подається повна назва, наприклад, клубу, його мета при укладанні даної угоди – фінансова підтримка, зміцнення його новими гравцями, розвиток і вдосконалення матеріальної бази. У другому пункті преамбули дається характеристика фірми-спонсора і в укладанні вказується, що їй надаються ексклюзивні права на певній території.

Перший розділ спонсорської угоди містить повний перелік офіційних прав, що надаються спонсору. Тобто, обов'язкове згадування імені спонсора на усіх заходах клубу; використання найменування й

емблеми клубу, фото спонсора на формі гравців, спортивних сумках, автобусі; виділення 20 безкоштовних білетів у ложу на кожну домашню гру команди та ін.

У другому розділі вказуються умови угоди, період її дії і причини, за якими угода може бути розірвана (наприклад, перехід команди до нижчої ліги, вживання допінгу, банкрутство фірми, недоцільне витрачання клубом грошей тощо). Третій розділ угоди описує обов'язки спонсора – фінансові і натуральні. Вказується сума виплат за роками і датами. Передбачаються винагороди за успішний виступ. Якщо спонсорювання здійснюється у вигляді акту дарування, тоді ця угода регулюється вже іншими правовими нормами, що передбачені для актів благодійництва. У цьому випадку необхідно скріпити документ підписом і печаткою державного чиновника.

У випадку, коли угода розривається достроково, тією чи іншою стороною, про це повідомляють протилежному сторону письмово і вказується конкретна причина розірвання угоди і вимога, за необхідності, відшкодування понесених збитків.

Бажано було б, щоб зі спонсором підтримувались довгострокові зв'язки. Спонсори заслуговують на те, щоб їх періодично, а краще систематично інформували про плани команди (спортсмена), надавши письмові звіти про використання коштів. Частіше необхідно залучати спонсорів до заходів клубу або спортсмена, наприклад, перший удар по м'ячу, вручення призів, запрошення на прес-конференцію тощо.

6.3. Ліцензування і спорт

Термін «ліцензування» походить від латинського слова, що означає дозвіл. Ліцензування – конкретна угода, за якою організації надає іншій організації або компанії комерційні права на використання її офіційної символіки, торгівельного знаку, термінології на товарах і продукції. Між спортивною організацією, клубом, командою та виробником продукції укладається угода, згідно якої останній використовує на своїх товарах спортивну символіку, при цьому виплачує її продавцям певний відсоток від вартості товару. Як правило, ціна такого товару вище звичайної на 10-15%, із яких 3-9% відраховується спортивній організації або команді. Результати досліджень показують, що кожний долар, що вкладений в ліцензійну програму, приносить від 3 до 5 дол. і більше прибутку.

Однією із основних переваг ліцензійного бізнесу є можливість проникнення на ринок за відсутності або дуже незначних капіталовкладень та доволі простої процедури ліцензування. Спортивний ліцензійний бізнес розвивається за двома головними аспектами:

1. Ліцензування назв і символіки команд з метою використання їх на продукції компаній-виробників.
2. Ліцензування рекламно-комерційної діяльності (на змаганнях і інших заходах ліги, клубу тощо).

Однак тут варто підкреслити, що бізнес рекламно-комерційного ліцензування також швидко розповсюджується але існує небезпека, що

спорт стане настільки перенасичений рекламою, наскільки нею перенасичений ринок традиційних засобів реклами. Зазначимо, що саме ця перенасиченість ринку традиційною рекламою й привела багатьох підприємців на арену спортивного ліцензування.

Варто сказати і про таке джерело прибутків у професійному спорті, зокрема в США, як індосамент. Під індосаментом розуміють угоду між окремою «спортивною зіркою» та фірмою, яка вважає, що ім'я «зірки» асоціюється у споживача з продукцією цієї фірми. І це буде сприяти збуту її продукції. Спортивна особистість в певному розумінні спонсорує продукт компанії і отримує за це винагороду.

Психологічне пояснення цьому явищу полягає в тому, що спортсмен екстра-класу рекламує, наприклад, кросівки, любителі спорту, і досвідчені спортсмени подумують, що секрет успіху даного спортсмена частково залежить і від використання цих кросівок. Тому важливо знайти точну відповідність рекламованому товару та особистості, яка надає рекомендації. Досвід показує, що здійснення ліцензійних програм відбувається успішно там, де є свої магазини з продажу ліцензійних товарів.

З чого варто починати при створенні ліцензійної програми? Перш за все створення предмету ліцензування – символу організації, клубу або команди. Наступним етапом є реєстрація даної власності з тим, щоб можна було вжити юридичні санкції за нелегальне використання його третьою стороною.

Ліцензійна програма повинна бути зафіксована в письмовому вигляді і випущена у вигляді довідникової інструкції. Такий довідник включає в себе наступні розділи:

1. Ідентифікація всіх видів власності, які підлягають ліцензуванню. До них можуть бути віднесені: назва організації, клубу і їх печатка, а також емблеми, зменшувальні імена, лозунги, спортивні рекламні надписи, шрифти написів, кольорова гамма та ін.

2. Величину гонорару та розподілення прибутку. Величина гонорару – це відсоток від ціни продажу, який ліцензіат повинен заплатити організації (клубу) за право продажу товарів з ліцензованими знаками. ліцензійного гонорару. Наприклад, фізкультурні організації, які пропагують здоровий спосіб життя, заняття спортом; книжкові магазини та ін. Але кількість установ, звільнених від оплати відсотка з продажу, повинна бути обмежена.

До підписання ліцензійного договору потенційний ліцензіат повинен надати, крім заявки, бізнес план та зразок товару. Тоді можна приступати до складання і підписання договору. Договір повинен включати наступні пункти:

1. Строк дії (звичний строк угоди – 1 рік).
2. Закінчення дії договору, наприклад, ліцензіат не виконує розпоряджень, що прописані в умовах ліцензії; несвоєчасно виплачуються

внески тощо.

3. Продовження строку дії договору, наприклад, автоматичне продовження договору при дотриманні сторонами умов угоди.

4. Надання зразка товару. Необхідно визначитись, в якій формі надається зразок для ліцензійного огляду (фотографія, рисунок або закінчений зразок).

5. Страхування. Ліцензіат повинен надати доказ здатності здійснити необхідне страхування на певну суму. невеликий напис на товарі: «Офіційний ліцензіат команди». Це полегшить виявлення порушників.

6. Данні про гонорари: вказати строки, по закінченню яких ліцензіат зобов'язаний зробити оголошення про оплату (наприклад, поквартально).

7. Контроль за виконанням, тобто необхідно обумовити, що спортивна організація (клуб) має право здійснювати контроль сум грошей, що підлягають виплатам.

6.4. Рекламна діяльність і спорт

Реклама – спосіб просування товарів і послуг. Різні фірми і корпорації у світі витрачають на рекламну діяльність в спорті мільярди доларів. Рекламні щити оточують спортивні зали і стадіони, форма спортсменів розрізняється різнобарв'ям назв фірм і компаній, спортивні команди виступають під назвами фірм-спонсорів тощо. Хто ж бере участь у рекламному процесі? Це перш за все рекламодавець, рекламне агентство. ЗМІ та інші додаткові служби. Зрозуміло, ключову роль відіграє рекламодавець. Він зазвичай вирішує свої проблеми за допомогою власного відділу реклами, або через рекламні агентства.

ЗМІ – це один головний учасник процесу реклами. Їх призначення – донесення до аудиторії спеціально створених маркетингових оголошень.

Додаткові служби пропонують широкий спектр дизайну, маркетингових досліджень тощо.

1. Використання спортсменів.
2. Розміщення рекламних щитів.
3. Рекламні об'яви в спортивних газетах, журналах.

Величезне значення має імідж виду спорту, змагання, команди або спортсмена. І його необхідно постійно підтримувати. Вмілий вибір для реклами підходящого змагання, спортсмена багато в чому визначає її успіх.

В системі маркетингових заходів з «продажу» змагання рекламі належить одна із ключових ролей. Кожний спортивний захід повинен мати свій рекламний фонд, що складає за звичай від 5-10% його бюджетних витрат. Але перш ніж почати рекламну діяльність, організатори повинні визначитись відносно ЗМІ і з'ясувати масштаб та склад охоплювальної аудиторії. Це і друковані видання, і радіо, і телебачення.

Саме ці ЗМІ найбільш ефективні для реклами спорту та спортивно-

оздоровчих послуг.

Реклама зразу зреагувала на появу телебачення. Протягом останнього часу більшість змін, які відбулися в спорті, у тому числі і в правилах проведення змагань, були здійсненні не заради поліпшення гри і в цілому спорту, а з метою його просування бути більш придатним товаром для продажу телебачення.

Отже, телекомпанії продають рекламний час у ході трансляції. Звідки беруться кошти на рекламу? Відповідь доволі проста: за рекламу платить покупець товару. Гроші, витрачені на рекламу товарів, рекламодавці закладають у їх ціну при продажу населенню. Який за звичай рекламний бюджет? Він складає, як правило, біля 5% для досвідченої організації та 10% загальних річних витрат для починаючих організацій, а також для компаній, які планують значно збільшити збут своєї продукції. рекламних написів, баскетбольний – 59, бейсбольний стадіон – 25, а футбольний – 23. Які рекламні написи переважали на цих спорудах. У першу чергу мова йде про напої і продукти харчування, потім – споживчі товари, послуги, наступні позиції займають комунікації, послуги бізнесу, розрізна торгівля.

Чи можна використовувати пресу для реклами спортивно-видовищних заходів? Безумовно, але необхідно тільки правильно вибрати друковане видання і визначити категорію людей. Наприклад, періодичні видання – не кращий засіб для просування на ринок продукції, призначеної для молоді, тому що у неї слабкий інтерес до такого джерела інформації.

Реклама, як вид інвестиції, принесе успіх тоді, коли відбувається рекламна компанія, тобто гарно продумана і спланована стратегія. У ході рекламної компанії необхідно досліджувати реакцію на рекламу, відслідковувати чи потрапила вона в ціль, а якщо ні, то які причини. Головне в рекламній компанії – знання того, до кого ви звертаєтесь (діти, молодь, жінки, зрілі люди та ін).

Варто розрізняти рекламу прямої дії, коли вона спонукає споживача діяти негайно, та рекламу уповільненої дії, яка інформує та переконує споживача. Вплив реклами можна подати у вигляді наступних кроків: інформованість, засвоєння інформації, переконаність, бажання, дія. Визначившись із ЗМІ, рекламодавець повинен вирішити, коли починати рекламну компанію. У минулому вважалось, що найкращий спосіб продати подію – поступово нагнітати ажіотаж навколо продажу квитків. Приблизно за місяць до початку матчу починалось розміщення в пресі невеликих рекламних оголошень.

З наближенням події розмір газетної площі, що відводилася під її рекламу, збільшувався, досягаючи найбільшої величини за тиждень до її початку. Проте, згодом стало зрозумілим, що люди приймають рішення відвідати спортивний захід не раніше 7-10 діб до його початку. Цей підхід, що отримав назву «покупки під впливом емоційного імпульсу», отримав чимало прибічників.

Незалежно від того, який ЗМІ вибрано для розміщення реклами, є дні тижня, коли кількість читачів або телеглядачів різко зростає. І такий день – неділя. За традицією у неділю люди більше часу проводять дома, при цьому віддаючи перевагу читанню газет або перегляду телевізійних передач.

В рекламній компанії величезне значення має імідж команди або спортсмена. Варто пам'ятати, що основними критеріями іміджу є не тільки високі спортивні результати, скажімо, спортсмена, але і його зовнішність, вік, манери, інтелект, мова тощо. Малоприваблива зовнішність або навіть одна напівграмотна фраза може безнадійно зіпсувати імідж як самого спортсмена, так і його команди або навіть і виду спорту, який він представляє. Іноді менш титулований, але більш «рекламобільний» спортсмен або тренер може принести більший успіх в рекламній компанії. знайти спонсора, якщо спортивне змагання не транслюється по телебаченню. Вболівальники на стадіонах не так багато чисельні як телеаудиторія, тому небагато спонсорів готові допомагати спортивним заходам, які не транслюються по телебаченню. Сильна сконцентрованість телебачення на рекламі пояснюється можливістю дізнатися та оцінити емоції телеглядачів за посередництва технічно витончених відео кліпів. Телевізійні ролики транслюються до, протягом та після трансляції змагань. Як правило, текст не несе у собі інформацію про діяльність компанії-виробника.

Потрібно відзначити, що не всі змагання можна продати телебаченню. Маючи намір продати права на показ змагань, організатори повинні чітко знати, які телекомпанії можуть проявити до них інтерес. Коли мова заходить про те, щоб зацікавити знімальну групу телекомпанії вашим заходом, варто пам'ятати, що телебачення шукає перш за все сюжети з відеорядом. І спортивно-розважальні події являють собою ідеальну фактуру, наприклад, для програм новин. Перевага такого телематеріалу – його новизна і вірогідність. Показ 30-секундної інформації в новинах дозволяє значно збільшити аудиторію глядачів на наступний день.

Для того, щоб телебачення зацікавилось показом вашого заходу, необхідний точний часовий розрахунок. Кращий час із всіх днів тижня – п'ятниця, тому що кінець тижня за звичай менш насичений в інформаційному плані. Тому з'являється більше шансів «проштовхнути» свій захід в ефір.

Починаючи з середини 90-х років, телеканали пропонують глядачам у вихідні дні тижня по 20-30 різних спортивних заходів щодня. З'явилась перенасиченість телеекрану спортивними програмами, що призвело до зниження зацікавленості до них з боку глядачів. У сукупності це проявилось у вигляді інших негативних явищ. Перш за все відбулось розшарування видів спорту на цікаві та не цікаві для показу по телебаченню. Змінилась і режисура телепоказу багатьох змагань, коли оператори занадто багато часу концентрують увагу телеглядачів на певних

моментах спортивної боротьби, наприклад, виступу одного або декількох «зіркових» спортсменах, навіть безпосередньо події, коли вони не виконують змагальну дію, а так би мовити «переживають» моменти.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть, які виділяють етапи маркетингу?
2. Охарактеризуйте, яка різниця між маркетингом спорту і маркетингом за допомогою спорту?
3. Чому спорт притягує увагу бізнесменів і промисловців?
4. Яка головна причина зростання значення маркетингу в спорті?
5. Які напрямки передбачає маркетинг в діяльності спортивних організацій?
6. На які процеси впливає застосування маркетингу?
7. Які розрізняють категорії спонсорства?
8. Які причини спонукають до спонсорства?
9. Які розрізняють основні види послуг залежно від виду спорту, які використовує спонсор?
10. Які розрізняють типи незалежних посередницьких фірм?
11. Яке найбільш складне завдання в організації спортивного маркетингу?
12. Які важливі етапи роботи зі спонсорами, які правила, вони включають?
13. За якими головними аспектами розвивається спортивний ліцензійний бізнес? Створення ліцензійної програми.
14. Які пункти необхідно включати у ліцензійний договір?
15. Хто бере участь у рекламному процесі?
16. Хто є головним учасником процесу реклами?
17. Які існують у спорті види реклами товарів і послуг?
18. Охарактеризуйте роль телебачення в спорті.

ЛЕКЦІЯ 7

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ.

- 7.1. Ліга як основна структурна одиниця професійного спорту.
- 7.2. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди).

Джерела та література

1. Профессиональный спорт: Учебник для вузов/ С. И. Гуськов, В. Н. Платонов, М. М. Линец, Б. Н. Юшко. - К.: Олимпийская литература, 2000. - 392с.
2. Переверзин И., Суслов Ф. О структуре спорта высших достижений в социально-правовом статусе спортсменов – профессионалов// Наука в олимпийском спорте. – 2003. - №1.- с. 129-133.
3. Гуськов С. И. О современных тенденциях развития профессионального спорта в США// Теория и практика физической культуры.

- 1993. - №7. - с. 39-41.

4. Линець М. М. Формування правових засад професійного спорту в Європі// Матеріали 5 Всеукраїнської науково-практичної конференції «Роль фізичної культури в здоровому способі життя»: 24-25 грудня 1999 р. – с.63-64.

7.1. Ліга як основна структурна одиниця професійного спорту
Ефективне функціонування професійного спорту як різновиду підприємницької діяльності багато в чому залежить від структури його організації та принципів управління. Найбільший позитивний досвід з цих питань накопичено у командних ігрових видах професійного спорту. Тому питання структурної побудови та принципів управління професійним спортом доцільно розглядати саме на їхньому прикладі.

Основною структурною одиницею професійного спорту є ліга. Незалежно від назви (ліга – у футболі, бейсболі і хокеї; асоціація – в боксі) ця структурна одиниця формує стратегію і тактику розвитку відповідного виду професійного спорту і є його найвищим законодавчим та виконавчим органом. Ліга об'єднує визначену кількість команд, які знаходяться в різних містах.

Ліга у професійному спорті є закритою соціальною системою, головною функцією якої є організаційна ефективність. Організаційна ефективність реалізується кадровою політикою професійних ліг, що пов'язана зі специфічним наймом, переміщення та звільнення спортсменів. Для збільшення ефективності і продуктивності професійних ліг у них завжди здійснюється політика перерозподілу робочої сили (гравців). Після закінчення чергового сезону склади практично всіх команд змінюються на 30-40%. Статути професійних ліг передбачають також можливість обміну гравцями і під час регулярних чемпіонатів. Перерозподіл гравців здійснюється переважно з метою вирівнювання конкурентноздатності команд ліги, що, у свою чергу, підвищує передбачуваність результатів спортивних поєдинків і, як наслідок, зацікавленість глядачів і засоби масової інформації.

Керівники ліг вважають, що успіхи ліг (насамперед фінансові) значно важливіші за успіхи окремого клубу, свого часу американська професійна ліга з європейського футболу (НАСЛ) збанкрутувала переважно тому, що ода команда (Нью-Йоркський «Космос») могла дозволити собі купівлю таких видатних гравців того часу як Пеле, Бекенбауер, Кіналя, а інші команди ледь животіли. Дивитися на гру «в одні ворота» було не цікаво. Для підвищення конкурентоздатності ліги також надають клубам – аутсайдерам фінансову підтримку. Так, керівництво НХЛ розробило в середині 1990-х років спеціальну програму виживання для «клубів – бідняків».

Кожний з цих клубів автоматично отримує дотацію з центральних фондів ліги у розмірі 7 млн. доларів в разі, якщо насамперед чергового чемпіонату реалізує не менше 13 тис. сезонних абонементів на ігри своєї команди.

Інфраструктура ліг у професійному спорті включає шість відносно самостійних груп людей, котрі задіяні у спортивному бізнесі:

Професійні спортивні ліги

Власники клубів	Професійні спортсмени
Менеджери	Агенти спортсменів
Тренери	Асоціації (профспілки)
спортсменів	

Це з одного боку, власники команд, менеджери, тренери, а з іншого боку, спортсмени, агенти спортсменів та Асоціації спортсменів професійних ліг. Між ними немає та й не може бути повної злагоди і солідарності. Але у них є спільні інтереси у спортивному бізнесі, що пов'язані з максималізацією прибутків. Певною мірою до інфраструктури професійних ліг можна віднести також асоціації спортивних суддів, журналістів, радіо і телекоментаторів, власників спортивних споруд, інформаційних мереж тощо.

Найвищим органом влади у професійній лізі є Рада управління, до якої входять президенти всіх команд певної ліги. Рада несе відповідальність за поточну діяльність та визначає перспективну політику ліги, вирішує питання, щодо зміни правил гри, розширення кількості команд в лізі, розташування команд, умови прийому до ліги нових команд; обирає Президента або комісiонера ліги (не менше 2/3 голосів–НФЛ). Рада Управління має право: накладати штрафи на власників, детекторів, акціонерів, керівників клубів, гравців, персонал Ліги; проводити перевірку журналів фінансових і інших документів Ліги і звітувати про результати членам Ліги і Комісiонеру, роботи свої висновки та надавати рекомендації в Лігу з будь-якого питання. У разі несподіваної втрати працездатності Президента або його смерті Рада управління має право зібратись на позачергові збори з метою виборів нового Президента.

Очолює професійну лігу президент або комісiонер, який обирається Радою управління ліги (2/3 голосів). Президент ліги не має право мати ніяких фінансових інтересів прямих чи непрямих в професійному спорті. Термін роботи і заробітної плати президента встановлюється Лігою. Зокрема, у бейсболі комісiонер обирається терміном на сім років. Заробітна плата комісiонера залежить від якості його роботи, яке визначається, насамперед, за величиною прибутків ліги. Наприклад, комісiонер НБА Девід Терн у 1939р. рішенням Ради власників ліги отримав зарплату 3.5 млн. доларів на рік за успіхи у значному покращенні фінансового стану ліги. В 1990-х роках його зарплата зросла до 8 млн. Він обіймав посаду Комісiонера НБА з 1984 по 2014 рік.

Комісiонер НФЛ Роджер Гуделл (з 2006р.- до тепер) в 2012 році отримав від неї 44 млн. доларів виплат. Зарплата голови ліги з урахуванням бонусів склала 35,1 млн. доларів. Крім того, він отримав 5 млн. за хорошу роботу і 4.1

млн. пенсійних виплат через локаут 2011 року. На думку власників клубів, Гуделл повністю заслуговує виплачених йому грошей. За підсумками сезону 2011-2012 років річний прибуток ліги вперше досяг позначки в 10 млрд. доларів. Під час локауту НФЛ в 2011 р. Роджер Гуделл за власним бажанням зменшив свою зарплату з 10 млрд. дол/рік до 1 дол. на період, доки тривали перемовини з профспілкою гравців (тривали 5 місяців). Комісіонер (президент) ліги здійснює загальне керівництво і головує на всіх засіданнях Виконавчого комітету; може обрати місце розташування офісу Ліги, який повинен бути розташований в або поруч з містом, в якому експлуатується франшиза Ліги (НФЛ); пов'язані з функціонуванням Ліги, зокрема, наймати юридичних консультантів або приймати рішення про правові заходи щодо осіб або організацій, дії яких загрожують інтереси Ліги, клубам; укладає контракти і проводить переговори від імені Ліги; може накладати «вето» на підписання контракту між клубом і гравцем, якщо це порушує Статут Ліги або загрожує інтересам Ліги; розв'язує суперечки між командами, власниками клубів, гравцями і тренерами, гравцями і керівником Ліги, контролює фінансові питання і відсутність махінацій; затверджує на оплату рахунки; затверджує календар змагань і стежить за дотриманням правил проведення змагань, контролює роботу Відділу по зв'язках зі спільнотою і інші відділи; ініціює створення комітетів з певних питань і є їх членом; призначає час і дату проведення щорічних зборів і позачергових зборів; схвалює призначення члена Ради Управління (представника клубу). Веде переговори стосовно продажу прав на телетрансляцію фінальних матчів і матчів регулярного чемпіонату тощо. Комісіонер має бути присутній на всіх зборах Ради управління і звітує на її щорічних зборах.

У випадку порушення Статуту Ліги або скоєння дій, які можуть зашкодити інтересам Ліги, Комісіонер РФЛ має право накладати штраф на винуватця у розмірі не більше 500 000 доларів. У випадку несанкціонованого Лігою продажу, передачі клубу або наданні будь-яких прав у володінні клубом особам, які не є найближчими родичами, Комісіонер має право накладати штраф (не менше, ніж 500 000 доларів та 15% в вартості операції), або скасувати контракти або угоди між Лігою(її членами) і порушником. Президенти ліг мають віце-президентів за напрямками роботи. Наприклад, у президента НХЛ п'ять віце-президентів: з маркетингу; оперативного керівництва та адміністративних справ; юридичних питань; телебачення; суддівства. Подібну структуру має професійна футбольна ліга (ПФЛ) України. Керівництво діяльністю Ліги здійснює Рада ПФЛ (обрано у 2004р.) до котрої входять на сьогодні 12 представників клубів Української Прем'єр-ліги, 11 представників клубів першої і другої ліг. Раду очолює президент ПФЛ.

З числа членів Ради обирається перший віце-президент і двоє віце-президенти. Оперативне управління лігою здійснює виконавчий комітет, очолюваний генеральним директором. Він призначається та звільняється Радою ПФЛ за поданням її президента.

7.2. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди)

Професійний спортивний клуб (команда) є низовою складовою ланкою ліги (асоціації). Професійні клуби це комерційні організації. У професійному спорті юридично сформувалися три форми власності: індивідуальна, корпоративна (власником команди є форма або компанія), акціонерна (власниками команди ж власники акцій).

Наприклад, лондонський футбольний клуб «Челсі» належало російському мільярдеру Р. Абрамовичу. Найтитолованіша команда НФЛ «Монреаль Командієнз» належить канадській компанії «Молсон», що виробляє пиво. Акції команди «Сент-Луїс Блюз» порівну (по 5%) належить 20 компаніям Сент-Луїса. На теперішній час у Північній Америці переважає індивідуальна форма володіння командами. Згідно даних журналу «Форбс Мегзін» серед 400 найбагатших людей США майже 50 осіб володіють професійними спортивними командами і понад 300 – мають відношення до професійного спорту. Але у зв'язку з тим, що у професійному спорті зростають не тільки прибутки, а й видатки, все більше активізується корпоративна форма власності стосовно професійних команд.

Для вступу в Лігу керівництво клубу-претендента має виконати ряд вимог. Наприклад, згідно Конституції НФЛ кожен претендент на членство повинен подати письмову заяву на ім'я Комісіонера Ліги. В заяві має міститись наступна інформація: місто, в якому планується розміщення команди; тип організації; звіт про фінансове становище заявника (якщо акціонерне товариство, то інформація про фінансове становище всіх акціонерів); якщо заявник є корпорацією, завірена копія Статуту; якщо заявником є партнерське утворення без статусу юридичної особи, та завірена копія Угоди про партнерство; імена та адреси всіх посадових осіб і директорів. До заяви додається підтвердження, що після прийняття команди в Лігу, заявник повністю погоджується з Конституцією, Статутом, правилами і положеннями Ліги і будь-якими поправками або змінами до них.

Кожна заявка на членство повинна супроводжуватися чеком на 25 000 доларів. Після затвердження заявки на вступ, додаткові 25 000 доларів виплачуються Лізі. Якщо клуб отримує відмову у вступі до Ліги, Ліга зобов'язується повернути заявнику 25 000 дол. за вирахуванням всіх витрат, пов'язаних за розглядом заявки. При розгляді заявки на вступ до Ліги Комісіонер, у разі необхідності, має право привести розслідування з метою перевірки отриманої інформації. Після завершення такого розслідування Комісіонер повинен подати звіт на розгляд Ради Управління. За прийняття нового клубу до Ліги мають проголосувати не менше ніж 3/4 членів Ліги. Кожен учасник отримує Свідоцтво про членство, підписане Комісіонером і секретарем Ліги, яке затверджує членство клубу у Лізі і право клубу представляти Лігу в обраному місті. Дане Свідоцтво не підлягає передачі. Членство клубу в Лізі не може бути продано, привласнено або передане

повністю або частково без дотримання певних вимог і погодження з керівництвом Ліги. Продаж або передача членства в Лізі набирають чинності тільки, якщо таке рішення буде підтримане не менш ніж 3/4 членів Ліги.

Клуб може добровільно вийти з Ліги, подавши письмову заяву Комісару. Клуб повертає Свідоцтво про членство в Лізі і має оплатити всі збори і відрахування в Лігу, погасити заборгованості по контрактах гравців і за оренду ігрового поля. Примусове припинення членства в Лізі відбувається в випадку припинення ведення підприємницької діяльності; банкрутства; розпуску власником команди під час регулярного сезону.

У випадку нестачі коштів на покриття витрат Ліги, кожен клуб на вимогу Комісіонера зобов'язаний у рівній частині надати необхідні кошти, є його статут. Але реальна діяльність професійних клубів юридично досить жорстко обмежується угодами з лігами, до яких вони входять. Так, члени Ліги зобов'язуються дотримуватись рішення комісіонера, Ради управління або членів клубів Ліги в кожній справі в межах їхньої юрисдикції; дотримуватись Статуту Ліги; брати участь в кожному засіданні Ради управління (Виконавчого комітету). Клуб, на свій розсуд, може прийняти окремі правила клубу, які не суперечать Конституції (Статуту) Ліги та (або) нормам і правилам Ліги.

Клуб має проінформувати гравців про всі правила, прийняті в клубі. Тому, з одного боку, клуби є рівноправними партнерами, котрі здійснюють внесок у спільну працю і мають свою частку у загальному бізнесі. Але з іншого боку, вони мають підкорятися законодавству Ліги, котре не виключає можливості суворих дисциплінарних санкцій в разі його порушення. На відміну від інших сфер підприємства, де для різних структур існує можливість пошуку власного ринку збуту, члени спортивних професійних ліг (клуби) не можуть вийти з ліги і займатися власним бізнесом. Необхідною умовою їхнього існування є наявність конкурентоспроможних суперників, з якими можна було б змагатися. Суперниками вони залишаються лише на спортивних майданчиках. Економічні взаємовідносини, що сформувалися на основі картельної структури професійного спорту, посягають у монополізації «ринку нової продукції» і «ринку робочої сили». У першому випадку це ринок з одним продавцем (певна ліга), а в іншому - з одним покупцем (та є сама ліга). Очолює клуб президент. Залежно від форми власності функції президента виконує сам власник або особа, яка обрана Радою правління клубу. Правління клубу на чолі зі президентом вирішує всі питання функціонування і розвитку клубу в межах компетенції, котру надають клубам професійні ліги (асоціації).

Організаційна структура професійних спортивних клубів подібна у всіх командних ігрових видах спорту. Команду очолює генеральний (головний) менеджер (спортивний директор). Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають кілька тренерів. Їх кількість залежить від виду спорту. Так, бейсбольну команду з 25 гравців тренують 6-10 тренерів. Чисельний склад команди також залежить від виду спорту: 12-15

гравців у баскетболі, 25-27 – у хокеї, 47-50 – у американському футболі. Загальний чисельний склад деяких футбольних команд разом з адміністративним та обслуговуючим персоналом становить близько 100 осіб. Кожна професійна команда протягом ігрового сезону має постійний основний склад гравців. Окрім них кожний клуб може утримувати певну кількість гравців у «факультативних списках» в нічних лижах («фарм-клуби»). Цих гравців команди залучають до окремих ігор сезону. Разом з цим клуби можуть також на певний час відряджати гравців основного складу до нижчих ліг. Керівництво клубу може відряджати гравців основного складу до фарм-клубу з різних причин: для набуття ігрової практики після тривалої перерви в змаганнях у зв'язку з травмою чи хворобою; в разі невідповідності рівня «спортивної форми» гравця рівню гри команди; з метою покарання за порушення певних пунктів контракту чи інші провини.

Клуби також мають право здавати на певний термін своїх гравців в оренду іншим клубам. Аналогічні положення діють і у Професійній футбольній лізі України. Так, футбольний клуб «Динамо» (Київ) має команду «Динамо-2», котра виступає в нижчій лізі. У цій команді періодично виступають гравці елітної команди, які з тих чи інших причин втратили ігрові кондиції. У свою чергу деякі гравці другої команди періодично залучаються до виступів за першу команду. Досить широко в українському професійному футболі практикується також надання гравців в оренду іншим командам. Подібна система діє і в інших ігрових видах спорту.

На діяльність професійних спортивних клубів, окрім ліг, суттєвий вплив мають фактори зовнішнього середовища: політика урядів відповідальних країн; соціально-культурні характеристики певної країни; рівень економічного розвитку конкретної країни.

Аналіз існуючої організаційної структури управління в ігрових видах професійного спорту свідчить, що вона має характерні риси картеля. Об'єднання клубів (команд) у професійні ліги (асоціації) практично усунуло їх від економічного змагання. Вони суперники лише на спортивних майданчиках, а в бізнесі вони партнери.

Підсумковуючи попередню інформацію, можна стверджувати, що професійний спортивний клуб є складовою ланкою професійної ліги. У професійному спорті існує три форми власності: індивідуальна, корпоративна та акціонерна. Основним документом, що регламентує діяльність професійного клубу, є його статут. Юридично професійний клуб є незалежною самостійною організацією, але його реально діяльність суттєво обмежується угодою, яку він укладає з відповідною лігою. Керівним органом професійного клубу є його Рада управління на чолі з президентом. Поточною діяльністю професійного клубу керує генеральний менеджер (технічний директор). Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають тренери-асистенти.

Контрольні запитання і завдання

1. Від чого залежить ефективне функціонування професійного спорту як різновиду підприємницької?
2. Що є основною структурною одиницею професійного спорту?
3. Які групи людей включає інфраструктура ліг у професійному спорті, які задіяні у спортивному бізнесі?
4. Назвіть найвищий орган влади у професійній лізі, яку відповідальність несе цей орган?
5. Хто очолює професійну лігу, які його права і обов'язки?
6. Які форми власності юридично сформувалися у професійному спорті?
7. Які вимоги має виконати керівництво клубу-претендента для вступу в Лігу?
8. Коли відбувається примусове припинення членства в Лізі?

ЛЕКЦІЯ 8.

ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ

- 8.1. Індивідуальний контракт – основа правових відносин у професійному спорті.
- 8.2. Особливості правового регулювання трудових відносин в Україні.
- 8.3. Правові основи професійного спорту в Європі.

Джерела та література

1. Профессиональный спорт: Учебник для вузов/ С. И. Гуськов, В. Н. Платонов, М. М. Линец, Б. Н. Юшко. - К.: Олимпийская литература, 2000. - 392с.

2. Переверзин И., Суслов Ф. О структуре спорта высших достижений в социально-правовом статусе спортсменов – профессионалов// Наука в олимпийском спорте. – 2003. - №1.- с. 129-133.

3. Гуськов С. И. О современных тенденциях развития профессионального спорта в США// Теория и практика физической культуры. - 1993. - №7. -с. 39-41.

4. Линец М. М. Формування правових засад професійного спорту в Європі// Матеріали 5 Всеукраїнської науково-практичної конференції «Роль фізичної культури в здоровому способі життя»: 24-25 грудня 1999 р. – с.63-64.

8.1. Індивідуальний контракт – основа правових відносин у професійному спорті

До кінця 60-х років ХХ ст. основним документом, що регулювали правові відносини суб'єктів професійних ліг були їхні статuti, статuti професійних клубів та індивідуальні контракти спортсменів. Передумовою до суттєвої зміни трудових взаємовідносин між роботодавцями (адміністрації ліг і власники команд) та найманими працівниками (спортсменами) стало рішення Верховного Суду США стосовно відмови

розповсюдити виняток із антитрестівського закону Шермана для бейсболу на інші види професійного спорту. Цим рішенням професійний спорт юридично було віднесено до підприємницької діяльності.

Отже, професійний спорт попадав у правове поле підприємництва. Як і наймані працівники в інших видах діяльності, спортсмени отримали юридичне право об'єднуватись у своєрідні профспілки (асоціації спортсменів), котрі повели боротьбу за ліквідацію одностороннього контролю над лігами з боку власників команд та адміністрацій ліг і добилися права на укладання колективних угод між лігами та асоціаціями гравців. Колективна угода надавала можливість гравцям брати більш активну участь у спортивному бізнесі і розподілі прибутків.

В якості прикладу наведемо Асоціацію гравців НХЛ, що була створена в 1967 р. В 1986 р. вона уклала п'ятирівневу колективну угоду з лігою. Угода включала 25 статей, які визначали зарплату і преміювання гравців, права працівника клубів, пенсійну програму, порядок страхування, витрати на медичне обслуговування, умови продажу гравців тощо. Угода також передбачала участь хокеїстів у міжнародних змаганнях, суми добових під час ігор на виїзді і на тренувальних зборах. У колективній угоді був також пункт, що забороняв хокеїстам сприяти організації чи брати участь у будь-яких страйках, а також інших акціях, котрі можуть завдати збитків лізі або клубові. Отже, нині зміст колективної угоди є правовою основою для укладання індивідуальних контрактів між клубами та конкретними спортсменами.

Індивідуальний контракт – документ, згідно з яким безпосередньо регулюються трудові взаємовідносини спортсмена-професіонала і роботодавця. За основними параметрами типові контракти мало відрізняються один від одного. Розглянемо основні їх статті на прикладі контрактів НХЛ, НБА, які мають майже однакову кількість пунктів, відповідно 21 і 23.

Пункт 1 контракту підтверджує згоду гравця бути найнятим командою на певний термін з вказаною сумою зарплати. В контракті НХЛ в цьому пункті обумовлюються послуги, які гравець надає клубові. В ньому, зокрема, говориться, що гравець погоджується надавати послуги і грати в хокей в усіх іграх чемпіонату ліги, іграх команд зірок, міжнародних зустрічах, показових іграх, в матчах на Кубок Стенлі у своїй найкращій «спортивній формі».

Гравець також погоджується:

1. Прибувати до тренувального табору клубу у терміни, встановлені клубом; Підтримувати себе у добрій фізичній формі протягом всього сезону;
2. Надавати послуги клубові і грати у хокей тільки за клуб до тогочасу, доки його контракт не буде проданий, обмінений або розірваний клубом;
3. Співпрацювати з клубом і брати участь у будь-якій рекламній діяльності клубу, котра на думку клубу, сприяє зростанню його добробуту, а також співпрацювати в рекламі ліги і професійного хокею;
4. Поводитися на майданчику і за його межами відповідно до найвищих

стандартів честі, моралі, чесної гри, спортивної майстерності;

5. Не допускати поведінки, котра завдає шкоди інтересам клубу, ліги і професійного хокею в цілому.

Одним із перших найбільш успішних українських легіонерів в НХЛ О. Житник розповідав, що хокеїстам забороняється носити потерті джинси, кепки, бейсболки, заходити до бару готелю, де живе команда і вживати там навіть пиво. Коли летиш з командою в літаку повинен бути в костюмі в краватці. Забув перший раз – штраф 100 дол., другий – 200. Хокеїст є представником відповідного клубу та міста і повинен створювати позитивний імідж.

В контракті НБА визначено кількість показових ігор, яка не повинна перевищувати 8 – перед початком сезону і 3 – під час ігрового сезону.

Далі детально обумовлюється оплата послуг гравця. Вказуються видатки, які клуб компенсує гравцеві під час гри на виїзді.

Пункт 4 в обох контрактах передбачає систему покарань гравця за будь-яке порушення, котре навіть не зумовлене в контракті. Клуб має право час від часу упродовж терміну дії контракту встановлювати правила, що регулюють поведінку і стан гравця, і ці додаткові положення повинні складати частину цього контракту так, наче вони в ньому записані. Підписуючи контракт, спортсмен добровільно погоджується на всі штрафи і покарання, що тренери команд називають особливою «системою виховання». На їхню думку, така система потрібна для підтримання дисципліни. Гравця можуть оштрафувати за запізнення на тренування, порушення режиму дня на тренувальному зборі або в іграх на виїздах, надмірну масу тіла тощо. Цей перелік часто залежить від настрою власника і керівників команди. Кожний клуб має свій «кодекс поведінки». Але найчастіше застосовуються такі покарання-штрафи: за запізнення на заняття або збори команди – у розмірі тижневої зарплати; за видалення з поля – до 500 дол.; за надлишкову масу тіла гравця – 50 дол. за 1кг за день; за несвоєчасне повідомлення лікаря або тренера або клубового інвентаря 100 дол. і відшкодування їх вартості; за запізнення на літак на гру в іншому місті – 500 дол. і проїзд за свій кошт; за порушення розпорядку дня – до 100 дол. і таке інше.

Проте, коли гравець покинув лаву відпочинку і приєднався до бійки, що виникла на хокейному майданчику, штраф сплачує клуб. Це прямо свідчить про те, що власник команди НХЛ заохочують спортсменів до грубощів. Війка є складовим елементом спортивного шоу. Вона пробуджує у глядачів нездорові пристрасті і є додатковим засобом залучення їх на змагання.

Кожний клуб тримає в секреті свою «систему виховання». Спортсменам під загрозою покарання забороняється розповідати про порядки в команді.

Практика штрафів існує не тільки в командах. Її активно використовує керівництво ліг переважно за грубість і бійки спортсменів на спортивних майданчиках та за нетактовну поведінку керівництва клубів і тренерів. Наприклад, НБА на рекордну в історії ліги суму 500 000 дол. штрафувала

власника баскетбольного клубу «Даллас Маверікс» М. Кьюбана за нецензурну лайку на адресу суддів та керівництва ліги.

В індивідуальних контрактах фіксують також пункти заохочень спортсменів. Так, у контрактах чітко визначаються суми додаткових винагород за індивідуальні і командні успіхи у змаганнях.

Слід також відзначити, що у контрактах окремих гравців бувають певні пільги, як – то: видача займу, оплата навчання дітей в коледжі; преміальні гроші за збільшення відвідуваності матчів команди тощо.

Кілька пунктів контракту привчені питанню підтримання спортсменами високої «спортивної форми», визначаються умови оплати у випадку отримання травми або нездатності виконувати свої обов'язки за контрактом у повному обсязі.

Згідно контракту суперечки в самій команді вирішує власник, а між ним і гравцями – керівник ліги.

Типовий контракт у всіх лігах має також пункт, що категорично забороняє спортсменові укладати парі на гроші, на результати ігор своєї команди та інших команд ліги.

У пункті 11 контракту НХЛ зумовлюється право клубу продавати, обмінювати, передавати цей контракт, а також надавати послуги гравця іншому професійному клубові (здавати в оренду). Гравець мусить погоджуватися на свій продаж, обмін, перехід, передачу у тимчасове користування і зобов'язується чесно виконувати контракт. В контракті НБА на цей випадок передбачається, що всі розумні витрати гравця у зв'язку з переїздом його сім'ї в інше місто мають бути оплаченими клубом того міста. Купівля і продаж гравців та їх обмін дуже поширені у командних ігрових видах професійного спорту. Наприклад, колишній менеджер хокейної команди НХЛ «Нью-Йорк Рейнджерс» Фія Еспозіто за два з половиною роки здійснив 40 операцій, що пов'язані з продажем гравців. У 1987р. він уперше в історії НХЛ купив тренера М. Вержерона із команди «Квебек Нордікс» за право на «драфт» у 1988р. і 100 000 доларів.

Ставлення американського суспільства і фахівців до продажу гравців не однозначне. З моральної точки зору і дотримання елементарних громадянських прав людини – це неприпустимо. Однак для тих, хто розуміється на тому, чому це відбувається у професійному спорті, мова може йти лише про правові основи операції. Інколи власники команд продають чи обмінюють гравців навіть без відома генеральних менеджерів і тренерів, щоб не ускладнювати їх взаємовідносини з гравцями.

Згідно пункту 20 типового контракту НХЛ спортсмен може його розірвати за письмовою заявою, якщо клуб не виконує взяті на себе зобов'язання. Контракт також може бути припинений клубом у разі нездатності гравця виконувати свої обов'язки через травму, отриману в іграх клубу, але при обов'язковій умові, що заяву про отримання травми було подано гравцем відповідно до правил ліги; про добровільний розрив контракту не може бути й мови. У свою чергу клуб може розірвати контракт, якщо гравець:

1. Не може або відмовляється поводити себе відповідно до прийнятих норм, не може підтримувати себе і гарній фізичній формі або порушить графік тренувань і правил клубу; не може демонструвати необхідний професіоналізм і здібності, що притаманні кваліфікованому гравцеві;

2. Не здатний, відмовляється або ігнорує виконання своїх обов'язків або порушує інші пункти контракту.

Індивідуальний контракт гравця набуває чинності після його підписання спортсменом і власником клубу та затвердження керівництвом ліги. Ліги ретельно контролюють, щоб індивідуальні контракти гравців не вступали у протиріччя зі статутами ліг та колективними угодами. За порушення правових норм ліги жорстко карають клуби. Наприклад, НБА у жовтні 2000р. оштрафувала на 3,5 млн. доларів власників клубу «Міннесота» за укладання таємної угоди з форвардом Джо Смітом.

8.2. Особливості правового регулювання трудових відносин в Україні

Правове регулювання трудових взаємовідносин у професійному спорті України здійснюється переважно згідно з чинним трудовим законодавством. Так, у статті 23 Закону України «Про фізичну культуру і спорт» зазначається, що професійна діяльність спортсменів, суддів, тренерів та інших фахівців пов'язана з підготовкою та участю у спортивних змаганнях, є основним джерелом їхніх прибутків і здійснюється згідно трудового законодавства.

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України за №63 «Про упорядкування фінансування і матеріального забезпечення в галузі спорту» від 06.02.1992р. та Указу Президента України за №1573 «Про зміну у структурі центральних органів виконавчої влади від 15.12.1999 р. в Україні розроблено Положення про штатні національні збірні команди, яке фактично узаконює державний професіоналізм у спорті. Штатна команда створюється і ліквідується центральним органом виконавчої влади (Міністерство у справах молоді, сім'ї та спорту), котрий щорічно затверджує штатний розклад і фонд оплати праці команд за поданням національних федерацій України з видів спорту. До складу штатних команд входять провідні спортсмени і тренери, які уклали з центральним органом виконавчої влади з фізичного виховання і спорту трудові угоди.

Вони складаються згідно чинного трудового законодавства України, Статутів та інших регламентуючих документів відповідних національних і міжнародних спортивних організацій. На спортсменів штатних команд заводять трудові книжки. Їм надається щорічна оплачувана відпустка, матеріальна допомога на оздоровлення, пільги з пенсійного забезпечення на робочий стаж.

У трудових угодах спортсменів штатних команд чітко визначені їхні обов'язки, зокрема: систематично підтримувати високий рівень спеціальної підготовленості, сприяти зростанню спортивного іміджу України на міжнародній спортивній арені; виконувати вказівки тренерів під час навчально тренувальних зборів і змагань; дотримуватися режиму

навчально-тренувальної роботи; бездоганно виконувати умови трудової угоди.

Останнім часом у світі практикується укладання трудових угод з підлітками і навіть з дітьми. Так, іспанський футбольний клуб «Барселона» уклав угоду з 12-річним нападником однієї з юнацьких команд клубу «Рівер Плейт» Еріком Ламела, згідно якого хлопчик буде отримувати 120 тис. євро на рік. Згідно статті 188 Кодексу законів України про працю вказано, що забороняється прийом на роботу осіб, котрим не виповнилося 16 років. Проте у порядку винятку за згодою одного з батьків або особи, яка замінює їх 14-річні підлітки можуть бути прийняті на роботу, яка не шкодить здоров'ю і не заважатиме продовженню навчання у загальноосвітній школі чи середньому спеціальному навчальному закладі. Отже, у юних кваліфікованих спортсменів є можливість уже в 14-ти років офіційно працювати у спортивних організаціях, отримувати зарплату, мати трудовий стаж і бути охопленим обов'язковим державним соціальним страхуванням.

Таким чином, трудові взаємовідносини і професійному спорті базуються на чинному законодавстві країни, Статутах ліг (асоціацій) та Асоціацій спортсменів професійних ліг.

1. Між керівництвом ліг (асоціацій) та керівництвом Асоціацій спортсменів-професіоналів укладаються колективні угоди. На основі колективної угоди та зазначених правових документів укладаються індивідуальні контракти між спортсменом і роботодавцем. До індивідуальних контрактів заносяться статті, що передбачають обмеження прав спортсменів та статті їх заохочення і покарання. Окремі статті індивідуальних контрактів вступають у протиріччя з чинним трудовим законодавством демократичних країн. Трудові взаємовідносини у професійному спорті України регламентуються чинним трудовим законодавством, Постановою Кабінету Міністрів України №63 від 06.20.1992р. «Про упорядкування фінансування і матеріального забезпечення в галузі спорту» та Законом України «Про фізичну культуру і спорт».

8.3. Правові основи професійного спорту в Європі.

До початку 1980-х років правове регулювання у професійному спорті Європи здійснювалося переважно на основі статутів ліг і клубів, котрі враховували особливості національного трудового законодавства відповідних країн та специфіку виду спорту.

Згідно проголошених 14 липня 1976 р. у Люксембургському суді європейських принципів свободи пересування громадян, товарів і капіталів футбольні федерації європейських країн збільшили квоту іноземних гравців у командах, а після рішення Євросуду у «Справі Босмана» взагалі змушені були зняти будь-які обмеження.

Оскільки до 1980-х років ХХ ст. Цивільні суди не брали до розгляду позови пов'язані з суперечками у спорті, стали виникати конфліктні ситуації між юристами, котрі представляли інтереси спортсменів, та спортивними

організаціями. Яскравим прикладом є «Справа Босмана».

У 1990 р. Жан-Марк Босман по закінченні контракту з бельгійським клубом «Льєж» не дійшов згоди з його керівництвом щодо суми нового контракту та суми трансферу (ринкова ціна футболіста). Клуб запропонував футболістові продовжити контракт зі зниженням зарплати на 75% Босмана ця пропозиція не влаштувала і він спробував перейти до французького клубу «Дюнкерк». Проте керівництво клубу «Льєж» у відповідності із законодавством УЄФА і ФІФА розрахувало трансферну вартість футболіста близько 1 млн. доларів, що не влаштувало ні «Дюнкерк», ні інші клуби де б міг працевлаштуватися Босман. Оскільки згідно тодішнього законодавства ІЄФА і ФІФА футболіст по закінченні чинного контракту ще упродовж 18 місяців належав клубові, з яким у нього був контракт, то Босман фактично потрапив до «чорного списку» і став безробітним. Тому він подав позов на клуб бельгійського суду стосовно порушення прав на працевлаштування. Справа розглядалася понад два роки і у 1993р.

Апеляційний суд Льєжа звернувся до Судової європейської палати, щоб вона розглянула законність пунктів правил УЄФА щодо кількості іноземців у професійних футбольних командах та відшкодування трансферу по закінченні терміну контракту. Головний адвокат Європейського суду в 1995 р. заявив, що дії УЄФА порушують Римську угоду, зокрема ст.48, стосовно вільного пересування робочої сили. Наприкінці 1995 р. Європейський суд наклав «вето» на обмеження клубами кількості гравців, котрі походять з країн Європейського Союзу і відміняв правило, згідно якого гравець ще протягом 18 місяців після закінчення контракту належав клубові. На початку 1996 року УЄФА підкорився рішенням Європейського Суду і вніс зміни до діючих правил переходу футболістів з клубу до клубу.

Слід наголосити, що «справа Босмана» не єдине рішення судових інстанцій, що вплинуло на формування законодавства у спорті Європи. Були й інші «спортивні» справи.

Таким чином, суттєвий вплив на формування правових основ європейського професійного спорту мали процеси міжнародної інтеграції в Європі. Після створення Європейського Економічного Союзу (ЄЕС) Міжнародні спортивні організації Європи розпочали з ним співпрацю щодо правового регулювання спорту. Зокрема, у ЄЕС утворено Комісію у справах освіти, культури і спорту, котра суттєво впливає на формування спортивного законодавства.

Контрольні запитання і завдання

1. Що є основою правових відносин у професійному спорті?
2. Яким документом регулюються трудові взаємовідносини спортсмена-професіонала і роботодавця?
3. Які пункти містить індивідуальний контракт спортсмена-професіонала і роботодавця?
4. З яких причин клуб може розірвати контракт?

5. З яких причин спортсмен може розірвати контракт?
6. Згідно яких регламентуючих документів укладаються трудові угоди між спортсменами-професіоналами та командами?
7. На основі яких документів здійснювалося правове регулювання у професійному спорті Європи?
8. Що мало вплив на формування правових основ європейського професійного спорту?

ЛЕКЦІЯ 9

ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК ТЕНДЕНЦІЯ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

9.1. Глобалізація суспільства та сучасний спорт.

9.2. Соціальна природа професійного спорту та умови його функціонування у світовій практиці.

Джерела та література

1. Професійний спорт : [учебник для студентів вищих навчальних закладів фіз. Воспитання и спорта] /под общ. ред. С. И. Гуськова, В.Н. Платонова. - К. : Олимпийская литература, 2000.-392с.

2. Борисова О.В. Современный профессиональный спорт и пути его развития в Украине (на материале тенниса): монография.- К.: Центр учебной литературы, 2011.-312с.

3. Сушко Р.О. Развитие спортивных игр в условиях глобализации (на материале баскетбола): монография. К.: Центр учебной литературы, 2017. – 360с.

9.1. Глобалізація суспільства та сучасний спорт

Спорт в історії розвитку цивілізації завжди займав важливе місце і слугував основою для зміцнення іміджу на всіх рівнях та етапах розвитку суспільства та держави. Значимість виступів спортсменів і збірних команд на міжнародній арені виступає суттєвим фактором національного престижу. Це зумовлює зростаючий науковий інтерес до аналізу загальних основ управління, економіки, юридичного права, кадрового, матеріально-технічного, науково-методичного, медичного забезпечення тренувального процесу.

З огляду на це політика розвитку спорту вищих досягнень спрямована на пошук оптимальних моделей управління спортом у державі.

Важливо враховувати, що комерціалізація сучасного спорту зумовила зміни питомої ваги професійного компонента в загальній системі спорту зі спрямованістю до максимальної результативності, технічності, естетичності та видовищності.

Крім того, однією із основних тенденцій розвитку сучасного суспільства є глобалізація, унаслідок якої визначними особливостями функціонування сучасного спорту є: інтеграція в систему ринкової економіки, міграція спортсменів і тренерів, формування потужного транснаціонального ринку спортивного обладнання та екіпіровки,

інформаційний та ідеологічний виміри.

Глобалізація, за визначенням науковців, є процесом всесвітньої економічної, політичної, культурної інтеграції та уніфікації. Це об'єктивний процес, що має системний і планетарний характер, охоплює всі сфери життя і суспільства. Його початком в історичному розрізі були торгові зв'язки між першими імперіями нашої цивілізації. Прихильники глобалізації звертають увагу на можливість значного прогресу за рахунок розповсюдження інформації, а представники протилежної думки підкреслюють небезпечність процесу для національних культурних традицій та поглиблення соціального розшарування населення.

Інтерес до організації спортивних змагань характерний не тільки для нашого часу. Зокрема, професіоналізація давньогрецького спорту не була випадковістю, вона відповідала закономірним наслідкам зміни як політичної, економічної та соціальної сторін життя суспільства, так і його еволюції. У спорті, як специфічній частини культури суспільства, відбуваються ті ж самі процеси, що і в інших сферах суспільного життя: в науці, релігії, юриспруденції, мистецтві, в яких вони почались значно раніше і до нашого часу в основному завершилися.

Апогей організації змагань поступово наростав, починаючи із епохи індустріалізації до інформаційного суспільства. Проведення спортивних заходів стало особливою сферою політики, яка отримала широку підтримку та користується схваленням майже всіх етнокультурних, соціальних, професійних, релігійних і вікових груп.

Інтернет і телебачення дозволяють переглядати будь-які спортивні змагання, не зважаючи на час і країну трансляції. Переваги глобалізації в цьому сенсі очевидні. На сьогодні є доведеним факт, що найшвидше втрачають популярність ті види спорту, які мають найменші часові показники телевізійних трансляцій. Сучасний етап розвитку спорту має лінійну залежність: чим нижчий рейтинг спорту серед людей, тим менші показники телевізійних трансляцій і, як наслідок тим менший зарібок і визнання зірок з цього виду спорту, тим менше людей віддають перевагу цьому виду спорту для систематичних занять і вболівальницьких симпатій.



Про ступінь впливу глобальних чинників на спорт переконливо свідчить

той факт, що перед початком ігор 19-ої Олімпіади у Пекіні свою стурбованість висловив МОК, за даними якого близько 100 спортсменів безпосередньо перед Олімпіадою змінили громадянство. Їх рішення було пов'язане з пошуками кращих умов життя, більш високих заробітків і можливості виступати на міжнародних змаганнях високого рангу.

Наприклад, гравці професійних баскетбольних ліг США Д. Холден і Б. Хеммок, що виступали за російські клуби отримали шанс потрапити на змагання такого рівня лише змінивши своє американське громадянство на російське. А з 68-ми спортсменів, що представляли Туреччину, 11- вихідці з колишнього СРСР, з яких 3 - українські плавці, що змінили навіть слов'янські прізвища на турецькі аналоги. Проте, потрібно зазначити, якщо йдеться про нетривалий час професійної кар'єри спортсменів і про реалізацію їх амбіцій, а також необхідний рівень фінансування для проведення навчально-тренувальних зборів у кращих світових центрах підготовки, науково-методичного забезпечення, медичного та фармацевтичного обслуговування, гідний рівень заробітної плати, то це єдиний шанс взяти участь у найперспективніших змаганнях планети.

Разом з тим, якщо ж йдеться про патріотизм і гордість за свою країну, то тут виникають двозначні трактування, але спорт як продукт не може розвиватись осторонь процесів глобалізації, як і інші сфери діяльності суспільства.

Отже, як і у будь-якій іншій сфері, процес глобалізації по-різному впливає на спорт. Особливостями позитивного впливу можна визначити такі: підвищення рівня підготовленості та спортивної майстерності спортсменів за рахунок посилення конкуренції при їх міграції в інші клуби, команди, країни; отримання можливості спортсменам брати участь в офіційних міжнародних змаганнях високого рівня; підвищення рівня конкуренції в офіційних міжнародних змаганнях де беруть участь спортсмени найвищої кваліфікації; отримання можливості за рахунок спорту підвищити рівень матеріально-фінансових умов життя; підвищення цікавості до тих видів спорту, в яких якісна конкуренція привертає увагу глядацької аудиторії, підвищує рейтинги телевізійних трансляцій; заохочення до самостійних занять спортом, здорового способу життя широких верств населення за рахунок кумирів, зірок світового спорту.

До негативних наслідків глобалізації спорту можна віднести наступні чинники:

- втрата патріотизму та гордості за свою країну або спортивний клуб;
- виключно фінансова мотивація спортсменів;
- неконтрольована селекція спортсменів, що призводить до дисбалансу в складі команди.

В наслідок цього знижується рівень загальнокомандної підготовленості. Застосування нераціональних тактичних схем, зміна командної тактики під нових «зірок» призводить до зниження спортивних результатів та якості гри, до посилення процесів міграції спортсменів; можливість придбання досвідченого і добре підготовленого спортсмена

чисто виключає необхідність підготовки власного якісного резерву.

Концентрація висококваліфікованих гравців у провідних і фінансово спроможних клубах (країнах) призводить до штучного посилення ліг і, тим самим, проковує спортсменів до зміни клубів задля отримання можливості якісної змагальної практики:

Концентрація висококваліфікованих гравців у провідних клубах, лігах(країнах) знижує спортивний рівень інших. Це призводить до зниження рівня конкуренції та занепаду виду спорту в країні взагалі.

Отже, спорт вищих досягнень у перспективі говоритиме однією мовою: теорії та методики підготовки, умовами регламентів змагань і трансферів провідних гравців, а його соціальний статус вимірюватиметься не тільки глядацькою зацікавленістю, а й сумами відрахувань за телевізійні трансляції та гонорарами провідних спортсменів.

9.2. Соціальна природа професійного спорту та умови його функціонування у світовій практиці

На сьогоднішньому етапі свого розвитку спорт функціонує в різних напрямках. Так, американські соціологи виділяють 3 складові спорту: простий спорт або «спорт для всіх»; організований спорт (спорт вищих досягнень); професійний спорт.

Інші науковці виокремлюють наступні форми спорту: офіційний спорт, спрямований на проведення спортивних змагань; неофіційний спорт, завдання якого є мимовільні ігри і відпочинок; спорт, як частина організації часу в закладах і організаціях заняття спортом у школах, військових частинах або на підприємствах. На їх думку, професійний спорт відноситься до сфери розважального бізнесу.

Відповідно з класифікацією Л. Матвєєва, виділяють такі типові спрямування спорту, як «масовий спорт» та «великий спорт». В межах «великого спорту» (спорт вищих досягнень) відмічається поділ на професійно-комерційний (галузь бізнесу) та професійний супердосягнень (спорт істинно найвищих досягнень). І. Переверзін вважає, що сучасний спорт вищих досягнень, у тому числі й олімпійський - це змішаний спорт, суб'єктами якого є як спортсмени-аматори, так і спортсмени-професіонали.

В Україні притримуються точки зору В. Платонова і С. Гуськова, відповідно якої спорт розподіляється на масовий (народний); олімпійський; професійний. Автори при цьому виділяють деякі відмінні особливості професійного спорту.

Орієнтація на розвиток тих видів спорту, за допомогою яких можна отримати великі прибутки або, як мінімум, забезпечать покриття власними прибутками усіх витрат.

Бажання організацій професійного спорту забезпечити створення і підтримку на змаганнях атмосфери жорстокої конкуренції, формування спортивної еліти, наявність достатньо ефективною та постійно вдосконалювальною системи захисту спортсменів.

Крім того, різниця між професійним та олімпійським спортом

простежується в системі відбору спортсменів, їх підготовки і контролю, в системі змагань, змісту змагальної діяльності, управління спортсменами і командою в умовах змагань. На сучасному етапі спостерігається взаємодія професійного та олімпійського спорту, яка здійснюється шляхом залучення талановитих і видатних спортсменів в число професіоналів, а також спільна участь спортсменів у змаганнях.

Таким чином, суттєвий вплив на розвиток сучасного спорту чинять процеси комерціалізації та професіоналізації. Особливо яскраво проявились вони у США. С. Гуськов виділив три етапи в розвитку американського професійного спорту: 1869-1920р.р., 1930-1970 та починаючи з 1980 р. по дійсний час.

Ці етапи мають свої особливості. На першому з них основними факторами розвитку професійного спорту є: урбанізація, індустріалізація, розвиток комунальної та транспортної систем, зростання прибутків населення, нові культурні запити.

На другому етапі сформовані організаційні основи, система фінансування, правове регулювання. У цей період спостерігається швидкий темп зростання популярності професійного спорту та його прибутків, інтерес телебачення, зміна ціннісних орієнтацій професійного спорту, які і визначили розвиток даного спрямування спорту як шоу-бізнесу.

На третьому етапі відмічається подальше зростання популярності і підвищення рівня відвідування змагань, зростання прибутків професійних ліг і команд, неконтрольоване зростання заробітної плати спортсменів, підвищення значущості нового джерела фінансування – ліцензійної діяльності, розвиток спортивного гемблінга (отримання задоволення через азартні ігри), підвищення впливу телебачення, через розвиток кабельного і супутникового телебачення, корпоративне володіння професіональними командами, розвиток асоціацій гравців і тренерів, інтернаціоналізація професійного спорту, розширення ліг в ігрових видах спорту, підвищення майстерності спортсменів, застосування спортсменами допінгу.

На сьогодні виокремлюють три моделі функціонування професійного спорту: американську, європейську, азіатську/латиноамериканську.

Система організації та управління професійним спортом у США є класичною моделлю, де професійний спорт – не залежить в економічному відношенні від держави, але разом з тим знаходиться під її контролем. Закони і трудове законодавство країни склали систему юридичних обмежень для професійного спорту. Саме через правове регулювання і визначається в США вплив держави на професійний спорт. Професійний спорт як спортивний шоу-бізнес функціонує і розвивається в межах існуючих економічних відносин.

Однак він має відмінні особливості порівняно з іншими видами ділової активності, а саме:

1. Спільне ведення бізнесу спортивними командами, об'єднаними в лігу;
2. Конкуренція тільки на змаганнях;

3. Особливе застосування закону Шермана стосовно спортивного бізнесу, а також специфіка трудових відносин у ньому.

Отже, визначальними характеристиками американського професійного спорту стали головні риси приватного підприємництва – бажання досягнення як найбільшого прибутку, а ототожнення цінностей спорту і суспільства – це ототожнення цінностей спорту і бізнесу.

На відміну від американських, європейська модель професійного спорту характеризується тим, що фінансування здійснюється за участі держави у вигляді місцевих органів влади і регламентується державними законами про спорт.

Азіатською/латиноамериканською моделлю професійного спорту є розвиток його переважно на державній основі. Однак власниками клубів можуть бути як приватні, так і державні організації, яким дозволена комерційна діяльність.

Сучасний професійний спорт функціонує у двох напрямках - комерційно-спортивному та спортивно-комерційному. У наслідок цього, існує і два види підприємництва в спорті: 1) комерційно-спортивне (американський шлях); 2) спортивно-комерційне (європейський шлях). Вони мають як загальні, так і відмінні риси:

Параметр	Комерційно-спортивне підприємництво	Спортивно-комерційне підприємництво
МЕТА	Отримання прибутку	Створення економічних умов для розвитку виду спорту
СТРУКТУРА ПРИБУТКІВ	Переважають «ринкові» джерела	Поряд з «ринковими» джерелами використовуються державні кошти
ВИД МАРКЕТИГУ	Традиційний	Соціально-етичний

Професійний спорт, не дивлячись на високий рівень майстерності спортсменів, перестав бути спортом в істинному розумінні цього слова, а став різновидом розважальної індустрії. Отже, з метою ефективного розвитку професійного спорту в будь-якій країні необхідна наявність певних соціально-економічних умов, а саме:

1. Високий рівень життя в країні, який дозволяє населенню витрачати значну частину своїх прибутків на відпочинок, розваги, включаючи спорт;
2. Джерела фінансування, які не тільки дозволяли б покривати витрати на його розвиток, але й приносили прибуток;
3. Наявність спортивних споруд достатньої кількості глядацьких

місць та гарними умовами для глядачів;

4. Популярність виду спорту серед населення, яке відносилось до нього як до розважального видовища;

5. Наявність правової та соціальної захищеності спортсменів та тренерів.

Контрольні запитання і завдання

1. На що спрямована політика розвитку спорту вищих досягнень?
2. Які зміни відбулися у зв'язку з комерціалізацією сучасного спорту?
3. Що таке глобалізація, за визначенням науковців?
4. Як процеси глобалізації впливають на спорт?
5. Які чинники можна віднести до негативних наслідків глобалізації спорту?
6. Які функціонують напрямки на сьогоднішньому етапі у розвитку спорту?
7. Яка взаємодія професійного та олімпійського спорту спостерігається на сучасному етапі?
8. Які процеси чинять суттєвий вплив на розвиток сучасного спорту?
9. Яка система організації та управління професійним спортом у США, яка європейська модель професійного спорту, Азіатська/латиноамериканська?
10. Які необхідні соціально-економічні умови у будь-якій країні?

ЛЕКЦІЯ 10

ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК СОЦІАЛЬНЕ ЯВИЩЕ

- 10.1. Сутність професійного спорту як соціального явища.
- 10.2. Соціальні функції професійного спорту.

Джерела та література

1. Линець М.М. Професійний спорт як соціальне явище // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. – 1998. – № 2. – С. 131-133.
2. Линець М.М. Професійний спорт і міжнародний спортивний рух // Зб. наук. праць „Актуальні проблеми організації фіз. виховання студентської та учнівської молоді Львівщини”. – Львів: ЛДФЕІ, 2003. – С. 86-87.
3. Платонов В.Н., Гуськов С.И. Олимпийский спорт: Учебник. – К.: Олимпийская литература, 1997. – Т.1. – 494с.

4. Профессиональный спорт: Учебник для вузов / С.И. Гуськов, В.Н.Платонов, М.М.Линец, Б.Н.Юшко. – К.: Олимпийская литература, 2000. – 392 с.
5. Edwards H. Sociology of sport . – Illinois: Homewood, 1973.
6. Eitzen D. Stanley. Sociology of North American sport / D. Stanley Eitzen, George H. Sage. – Medison, WI: Brown & Benchmark, 1997.
7. Hickok R. New Encyclopedia of sport. – N.Y.: Me Graf, Hill Books Co., 1977. – 675p.
8. Rod Laver. The education of a tennis player. - New York. – 1971. – 2004 p.

10.1. Сутність професійного спорту як соціального явища

Тривалий час професійний спорт розглядався в Україні з чисто ідеологічних позицій. Вважалося, що основні функції, котрі він виконує у суспільстві, це культивування насильства, грубості і жорстокості, досягнення перемоги за всяку ціну, а також прагнення відвернути увагу людей від соціальних проблем. Але більш глибоке знайомство з професійним спортом свідчить про те, що це не так.

Професійний спорт є потужним соціальним явищем, бурхливий розвиток якого у ХХ ст. очевидно свідчить про те, що він виконує важливі соціальні функції у сучасному суспільстві.

Про надзвичайно велике соціальне значення професійного спорту, зокрема в США, свідчить такий факт. В 1985 р. співпали дні проведення інаугурації президента США Рональда Рейгана і фінального кубкового матчу з американського футболу. Адміністрація Білого Дому перенесла урочистості у Вашингтоні на день пізніше, а кубкова зустріч відбулася згідно з календарем змагань.

Американські соціологи вважають, що соціальний світ спорту є невід'ємною часткою суспільства. Його культурні характеристики відображають внутрішню культуру суспільства і, у свою чергу, допомагають формувати соціальні стандарти суспільства і стиль життя. Так, палата представників Конгресу США прийняла у 2002 р. резолюцію в якій відзначила великий вклад тенісисток Серени і Венус Вільямс до розбудови расової гармонії у США.

Спорт взагалі, і особливо професійний спорт, пов'язаний з політикою. Одним з перших, хто використав спорт у політичних цілях, був 31-й президент США Гербет Гувер, котрий скористався Олімпійськими іграми в Лос-Анджелесі (1932 р.) для проведення передвиборчої кампанії. У подальшому для завоювання популярності використовували спорт президенти США Р.Ніксон, Д.Форд, Д.Картер та інші провідні політики США та інших країн. Зокрема Р.Ніксон виставляв напоказ інтерес до успіхів чорношкірих спортсменів-професіоналів - футболіста Брауна та баскетболіста Чемберлена - щоб залучити на свій бік темношкірих виборців. Видатний аргентинський футболіст Д.Марадона, який не раз

звинувачувався у вживанні наркотиків, підтримав ідею президента країни К.Менема щодо введення дуже суворих покарань, аж до смертної кари, за розповсюдження і торгівлю наркотиками. Він по телебаченню майстерно доводив усю згубність вживання наркотичних речовин.

Перший президент незалежної України Леонід Кравчук включив до складу офіційної делегації до США олімпійських чемпіонів з фігурного катання Віктора Петренка та Оксану Баюл, оскільки пересічні американці уособлювали Україну саме з цими видатними спортсменами. Олімпійський чемпіон Альбервіля (1992 р.) Віктор Петренко на той час був широко відомий у США як професійний фігурист, а 16-річна Оксана Баюл незадовго до візиту у напруженій боротьбі з американкою Ненсі Карріген стала олімпійською чемпіонкою Ліллекхаммера (1994р.). Третій президент незалежної України В.Ющенко до складу офіційної делегації України до Німеччини включив чемпіона світу з професійного боксу В.Кличко, який користується великою популярністю у німців.

Досить відверто використав шосту перемогу легендарного американського велосипедиста Ланса Армстронга у багатоденній гонці «Тур де Франс» (2004 р.) у своїй передвиборчій компанії президент США Джордж Буш. Він заявив, що захоплений волею Армстронга до перемоги. Йому хотілось би взяти приклад з Ланса і виграти вибори.

Професійний спорт як соціальне явище має свої особливості. Критерієм визначення професіоналізму в спорті є наявність трудових взаємовідносин між спортсменом і роботодавцем. Вони фіксуються у формі контракту або іншого юридичного документу, що регламентує відносини між підприємцями та спортсменами-професіоналами. Ця ознака є головною, що відрізняє професійний спорт від олімпійського спорту. Професійний спорт це продукт розвитку сучасного суспільства, його культури, різновид бізнесу, важлива частина індустрії розваг. Доказом цього є спеціальні законодавчі акти, що прийняті в окремих країнах. Так, наприклад, Міністерство торгівлі США, в класифікації різновидів бізнесу, відносить професійний спорт до індустрії розваг, а за класифікацією ООН спортивні заходи належать до сфери послуг.

У сучасному суспільстві спорт виступає не тільки як розвага, гра і засіб рекреації, він впливає на систему освіти, релігію, економіку і політику. У країнах, що розвиваються, спорт виконує функцію «національної розбудови». Комерціалізація і професіоналізація спорту сприяють перетворенню його на продукт споживання як у формі спортивних змагань, так і у формі масових занять окремими видами спорту. Предметом продажу і споживання стають не тільки спортивне видовище, спортивний інвентар, атрибутика тощо, але і самі спортсмени, їхній імідж, спосіб життя, мораль тощо.

Професійний спорт це один із різновидів підприємницької діяльності, що відповідає дії економічних законів. У професійних лігах, клубах існує ринок робочої сили, практикується продаж-купівля окремих

спортсменів і команд, у законодавчому порядку регламентуються права і обов'язки спортсменів-професіоналів.

Свого часу американський підприємець Ріглі зауважив, що у професійному бейсболі надто багато від спорту, щоб бути бізнесом, і надто багато від бізнесу, щоб бути спортом. Американський журнал «Економіст» вважає професійний бейсбол «бейсбольною промисловістю» і розглядає його як бізнес, що швидко прогресує [Кулешов А., 1984].

Власників команд, керівництво ліг, клубів цікавлять, насамперед матеріальні питання. Виходячи з них здійснюється організація і керівництво професійним спортом. Професор університету в Оклахомі Джон Руні стверджує, що міста у яких створюється професійні команди, як і їхня кількість визначаються виключно мотивами прибутку. Виходячи із мотивів прибутку професійний спорт має задовільняти потреби глядачів. Саме популярність того чи іншого виду професійного спорту забезпечує матеріальний рівень його функціонування, прибутки власників, організаторів та спортсменів.

Соціологи розглядають спорт взагалі, і особливо професійний спорт, як мікромодель суспільства, взаємовідносини в якому сприяють формуванню, збереженню та актуалізації системи суспільних цінностей. Це, насамперед, такі цінності як успіх, конкуренція, матеріальні блага, лідерство, індивідуалізм тощо. Важливе місце у системі традиційних цінностей суспільства належить концепції «рівних можливостей на успіх», у якій спорт немов би уособлює «скорочений» шлях досягнення мети. Колишній президент США, прихильник американського футболу, Д.Форд стверджував, що Америка дуже прив'язана до футболу, і він має величезне значення для нації. Досвід гри у футбол можна застосовувати упродовж усього подальшого життя, з цього досвіду можна черпати повними жменями.

Велике соціальне значення спорту у ХХ ст. зрозуміли і провідні релігійні конфесії світу. Зокрема, Ватикан закликає віруючих займатися спортом, оскільки він сприяє зміцненню духу. У виступі на Конгресі католицького спортивного союзу папа Пій XII підкреслював, що спорт стає сильною зброєю в руках умілих проповідників і через спорт посилюється «вплив бога». З'явилися, як, наприклад, у Шведському церковному управлінні спеціальні посади секретаря або настоятеля з питань спорту.

Професійний спорт явище суперечне і неоднозначне. Йому притаманні як позитивні, так і негативні риси.

Позитивні риси – це пошук нових засобів і методів тренування; удосконалення системи відбору обдарованих спортсменів; задоволення потреб у розвагах (особистих та глядацьких); формування, збереження та актуалізація суспільних цінностей; відтворення змагальних відносин, що характерні для сучасного суспільства; популяризація спорту; залучення членів суспільства до занять спортом тощо. Видатні спортсмени-професіонали надзвичайно популярні серед широких верств населення. Провідний хокеїст NHL Уейн Гретцкі так і не закінчив середньої школи, але

став найпопулярнішою людиною Канади і «символом її можливостей» за межами країни. За свідченнями канадських засобів масової інформації унікальність Гретцкі полягає в тому, що його ім'я на вустах п'яти поколінь канадців: бабусі і дідусі хотіли б, щоб він був їх онуком; батьки хотіли б мати такого сина; однолітки раді були б мати такого товариша; для підлітків - він кумир і приклад для наслідування; маленьким дітям залишається жалкувати, що він не їх батько.

В той же час професійний спорт має і низку суттєвих негативних рис. Оскільки у професійному спорті високий спортивний результат є засобом досягнення матеріальних благ та отримання максимальних прибутків, то поширення набуває ціннісна орієнтація, девіз котрої – «Перемога - єдина мета». Це, у свою чергу, стимулює такі негативні явища як: невідповідність рухової активності і біологічних можливостей організму (перевантаження); вживання стимулюючих засобів; виникнення конфліктних ситуацій і надмірна агресивність внаслідок великої емоційності змагань та престижності спортивного результату (цьому певною мірою сприяє і надмірна агресивність глядачів).

Прикладом надзвичайного прояву агресивності і жорстокості є поведінка ексчемпіона світу серед боксерів-професіоналів суперважкої вагової категорії Майка Тайсона в матчі-реванші з чемпіоном світу Евандером Холіфілдом, що відбувся 28 червня 1997 р. Під час поєдинку він відкусив суперникові шматочок вуха. Щоправда, Тайсону було зараховано поразку, не виплачено 10% гонорару та дискваліфіковано на невизначений час.

Агресія і насильство, що штучно насаджуються у професійному спорті, є результатом розрахованих дій, котрі спрямовані на експлуатацію низьких інстинктів людини. Таким чином агресія і насильство у професійному спорті стали своєрідним товаром, предметом споживання, котрий постачають клуби-фірми на ринок масової видовищної культури. Наприклад, тренер команди NHL «Лос-Анджелес кінгз» Дон Перрі перевів Пола Малвея до фарм-клубу лише за те, що він відмовився виконати його наказ взяти участь у бійці, котра виникла на майданчику. Занесеного до «чорного списку» П.Малвея у подальшому жоден клуб NHL не взяв на роботу. Сумну статистику наслідків агресивності у професійному боксі наводить американський журнал «Ринг». Понад 500 боксерів загинули безпосередньо на рингу, або внаслідок травм, що отримали в ході боксерських поєдинків. «Рекордним» вважається 1953 р. - 22 поєдинки з летальним наслідком. Останнім часом різко зросла кількість смертельних випадків у футболі під час тренувань і змагань та безпосередньо після них. За даними італійського судді Гуаріньєлло за останні 30 років лише в „Серії А” померло внаслідок вживання допінгу 30 футболістів.

За офіційними даними близько половини професійних футболістів США вживають наркотики. Джон Грабовскі з Національного інституту по боротьбі з наркоманією відмічає, що атлети вживають наркотики з розрахунком перемогти. Ця ідея, в решті решт, йде від керівництва клубів.

Воно платить великі гроші за перемоги, і для їх досягнення, вважають гравці, всі засоби добрі. Але раніше, чи пізніше приходить розплата. Колишній кумир вболівальників Дон Різ писав у своїй сповіді що ненавидить лігу, футбол, саму гру - все те, що пронизане наркотиками. Він бачив як гинули команди. Йому довелося грати за команду Нью-Орлеана саме в той час, коли наркотики стали загальною пристрастю. Гравці нюхали кокаїн в роздягальнях перед грою, в перервах, а вночі вешталися вулицями у пошуках нових і нових доз. Він був одним з них.

Але не слід думати, що футбол це виняток. Так, в сезоні 1981/82 рр. чотири гравці бейсбольної команди «Брюерс» і два гравці баскетбольного клубу «Бакс» були під слідством за звинуваченням у торгівлі наркотиками. Важко навіть перерахувати імена спортсменів, які стали жертвою наркоманії і опинилися за ґратами. Серед них і олімпійський чемпіон, экс-рекордсмен світу з бігу на 100 м, а у подальшому професійний футболіст Боб Хейес. Щоправда, останнім часом професійні ліги розгорнули боротьбу з застосуванням стимуляторів. Так, в NBA функціонує спеціальний реабілітаційний центр в місті Пасадена, де пропонують пройти лікування тим, кого викрили у вживанні допінгів вперше. При повторному викритті - спортсмена дискваліфікують на два роки. Для тих, хто попадеться в третє - встановлена пожиттєва дискваліфікація.

Активізує боротьбу з вживанням допінгу і ФІФА. У 2004 р. сталися два гучні скандали в англійській Прем'єр-лізі. За неявку на допінгконтроль було дискваліфіковано на шість місяців гравця клубу «Манчестер Юнайтет» Ріо Феддинанта. Гравця «Челсі» і національної збірної Румунії Адріана Муту за вживання допінгу дискваліфіковано на сім місяців, оштрафовано на 20 тисяч фунтів стерлінгів і відраховано з команди.

В 1996 р. NHL також ввела нові правила боротьби зі вживанням допінгів. Якщо спортсмен сам зізнається, що вживає наркотики то його ім'я буде триматися в таємниці, але він зобов'язаний буде пройти курс лікування. При повторному порушенні його буде дискваліфіковано на період лікування без збереження зарплати. Третє порушення карається дискваліфікацією на півроку без збереження зарплати. При цьому спортсмен повинен пройти курс лікування. Четверте порушення - дискваліфікація на рік без збереження зарплати і без надання права на курс лікування. Ці правила погоджені з Асоціацією гравців NHL.

Можливість швидкого збагачення у професійному спорті спонукає деяких спортсменів до шахрайства. Так, ще в 1964 р. англійський журналіст П.Кемплінг на сторінках газети «Санді піпл» викрив групу шахраїв, котрі заробляли на футбольному тоталізаторі. В афері брали участь кілька відомих футболістів, у тому числі два гравці збірної Англії - півзахисники Тоні Кай і Пітер Суон. Вони брали участь у підтасовці результатів матчів (певний рахунок зустрічі) і за це попали до в'язниці.

В 1980 р. стався один з найгучніших скандалів в італійському футболі. Генеральний прокурор Італії порушив кримінальну справу проти 33 футболістів, які були замішані в організації «договірних» матчів. Внаслідок

розгляду справи в суді клуби «Мілан» і «Лацио» було позбавлено права виступати в «Серії А», а багатьох футболістів, у тому числі одного з кращих форвардів італійського футболу, Паоло Россі, дискваліфіковано на тривалі терміни. У 2004 році в італійському футболі знову виникла аналогічна ситуація. Дисциплінарна комісія футбольної ліги звинуватила 40 гравців і 12 клубів різних дивізіонів у змовах щодо досягнення фіксованих (договірних) результатів у матчах. В порушеннях закону звинувачувалися не тільки спортсмени.

В лютому 1997 р. добровільно пішов до в'язниці відомий французький бізнесмен, президент футбольного клубу «Олімпік» Бернар Тапі, якого звинуватили у купівлі «перемог» свого клубу. Шахрайство спостерігається не тільки в ігрових видах професійного спорту. За відмивання коштів, що отримані від промоутерів за просування їх боксерів у рейтингу IBF, а також за приховування цих прибутків від податкового відомства на 22 місяці засуджено колишнього президента Міжнародної федерації боксу Роберта Лі-старшого.

Грубість і насильство у професійному спорті фактично закладено у дихотомії виробник–споживач, провідній формулі ринкових відносин. Споживачі (глядачі) бажають бачити більше жорстокості, тому виробники (власники клубів, менеджери, тренери та спортсмени) її постачають. Вони стараються тримати глядачів у стані «захоплюючого задоволення».

Виходячи з викладеного мета професійного спорту полягає в досягненні максимальних прибутків у сфері надання спортивних послуг населенню.

Поряд з цим оптимальне його функціонування, як специфічного суспільного явища можливе лише за умови розв'язання низки провідних завдань:

- 1) задоволення потреб у розвагах;
- 2) формування, збереження та актуалізація суспільних цінностей;
- 3) відтворення змагальних відносин, що характерні для сучасного суспільства;
- 4) популяризація спорту;
- 5) залучення членів суспільства до занять спортом.
- 6) вдосконалення системи відбору обдарованих спортсменів;
- 7) пошук нових засобів і методів підготовки спортсменів.

Професійний спорт, як суспільне явище - це різновид підприємницької діяльності у сфері індустрії розваг. Його мета полягає в отриманні якомога більших прибутків. Разом з цим професійний спорт розв'язує низку важливих соціальних завдань. Професійний спорт - явище суперечне, котрому притаманні як позитивні, так і негативні риси.

10.2. Соціальні функції професійного спорту

Спорт взагалі, і професійний спорт зокрема, є потужним соціальним явищем, що тісно пов'язане з різними галузями діяльності. Тому функції професійного спорту характеризуються великою різноманітністю та

багатоплановістю. Виходячи з цього доцільно розрізняти загальні та специфічні функції професійного спорту [Серебряков А., Пономарев Н. 1987; Гуськов С., 1991; Платонов В., Гуськов С., 1994; Линець М., 1998; Профессиональный спорт, 2000 та інші].

До загальних функцій відносяться такі, що лише частково притаманні професійному спорту і більш ґрунтовно реалізуються іншими галузями людської діяльності. Це такі функції – оздоровча, виховна, освітня, видовищна, рекламна, комунікативна тощо.

Оздоровча функція полягає у зміцненні здоров'я і підвищенні опірності організму до несприятливих впливів навколишнього середовища за рахунок раціонально організованої рухової активності. Заняття спортом дозволяють забезпечити оптимальний рівень розвитку рухових якостей та життєво важливих органів і систем організму людини, досконале володіння необхідними руховими вміннями і навичками. Цього вимагає характерна для спорту настанова на досягнення якомога вищого результату.

Порівняно з іншими видами діяльності, що застосовуються для зміцнення здоров'я, спорт ставить найвищі вимоги до функціональних можливостей організму, а отже і найбільшою мірою сприяє їхньому розвитку. Проте надмірні навантаження можуть призвести до цілком протилежного ефекту - втрати здоров'я. Тому звичайно ця функція реалізується лише за умов адекватності тренувальних та змагальних впливів біологічним можливостям організму конкретного спортсмена.

Виховна функція полягає у формуванні в людини морально-етичних цінностей демократичного суспільства. Серед великого розмаїття ціннісних характеристик сучасного суспільства (особливо в США) соціологи надають перевагу таким: індивідуальні досягнення в результаті наполегливої праці; прагнення до перемоги за умов конкуренції; прагнення до вищого соціального статусу і матеріального забезпечення при тотожності можливостей і дотриманні правил.

В основі системи ціннісних орієнтацій масової свідомості лежить ідея «індивідуального успіху», котрий сприймається як успіх чисто особистий, де на перший план виступає не суспільне благо колективу, а успіх окремої людини. Найбільш цінна особистість це та, що досягла статусу і матеріального стану завдяки власним зусиллям у змагальних умовах. Для досягнення успіху необхідні три основні чинники: здатність до кропіткої і наполегливої праці; постійна спрямованість до перемоги у конкурентній боротьбі; адекватна винагорода. Саме ці чинники яскраво проявляються у професійному спорті.

Спортсмени-професіонали своїм прикладом демонструють можливості людини в досягненні особистого успіху і вони є прикладом для наслідування, особливо для молоді. Спорт сприяє формуванню особистості, програми її поведінки. Реалізується це через необхідність наполегливо і свідомо тренуватися, змагатися, дотримуватися правил для досягнення якомога більшого успіху. Змагання перетворилося на головну соціальну цінність, що існує у суспільстві як стимул в поведінці.

Спорт відтворює, стверджує і ритуалізує змагання, як важливий чинник успіху в різних галузях життя.

Спорт має виховне значення не тільки для тих, хто ним безпосередньо займається. Уболівальники - це не пасивні спостерігачі, вони є співучасниками, суттєвим компонентом відповідного функціонування інституту спорту як для суспільства в цілому, так і для індивіда.

Завдяки своїй популярності та доступності сприйняття спорт формує початкову уяву про світ і життя у більшості людей. Заняття спортом сприяють вихованню чесності, шляхетності, вірності партнерам по команді, поваги до правил і суперника, здатності до співпраці. Спорт суттєво впливає на суспільну свідомість, залучає людей до дотримання етичних норм поведінки, звичаїв, поглядів, що домінують у суспільстві.

Спорт відіграє важливу роль у соціалізації особистості. Соціалізація особистості розглядається як соціальний процес, що спрямований на виховання і функціонування людини в суспільстві, підвищення її соціально-економічної ефективності відповідно до суспільних ідеалів. Соціалізація через спорт передбачає адаптацію особистості до складної системи цінностей, норм і принципів, що існують у певному соціально-політичному середовищі. Іншими словами через спорт людина навчається бути членом суспільства, сприймати загально визнані цінності, відношення і форми поведінки. При цьому спорт має важливе значення в соціалізації як для спортсменів, так і для уболівальників [Кулешов А., 1984; Тейлор Ф., 1985; Гуськов С., 1988; Петровский В., и др. 1994; Пономарев Н., 1995; Линець М., 1998]. До основних елементів соціалізації уболівальника відносяться:

- 1) дисциплінованість (підтримують певний образ поведінки);
- 2) суперництво (сприймають перемогу улюбленої команди чи спортсмена як свій успіх, допускають поразку, але наполегливо вимагають справедливості поєдинку);
- 3) зовнішня відповідність (одягають відповідну одягу або окремі її елементи з почуттям гордості за свою команду);
- 4) інтелектуальна відповідність (набуття і демонстрація знань стосовно команди чи спортсмена);
- 5) формування характеру (хоч і допускається критичний підхід до оцінки команди, але вимагається беззастережна відданість їй, повага до травмованих спортсменів);
- 6) релігійність, забобони, ритуалізм (встають під час звучання національного гімну, скандують при виконанні бойової пісні, носять той самий одяг на кожну гру або якийсь талісман тощо);
- 7) націоналізм (почуття гордості від того, що виконується національний гімн; почуття захоплення від того, що на матчі присутні високопоставлені особи і політичні лідери).

Заняття спортом і спортивна мужність є чинниками, що мають значущий вплив на набуття високого соціального статусу. Заняття професіональним спортом розглядаються як еталон виховання мужності,

прагнення до досягнення мети, засіб набуття сили, життєвого досвіду, самостійності та інших соціально важливих якостей.

Освітня функція полягає у набутті, передачі і розширенні нових знань, умінь, навичок. Спортивній діяльності, що спрямована на досягнення високих результатів, внутрішньо притаманний творчий, пошуковий, евристичний характер. Шлях до нових перемог - це одвічний пошук. Адже кожний, хто претендує на більш високе спортивне досягнення, має знайти нові способи збільшення і мобілізації потенційних можливостей організму, навчитися найефективніше їх використовувати. Подібно до гігантської творчої лабораторії спорт сприяє пізнанню можливостей людини. Створені у професійному спорті нові засоби та методи вдосконалення у подальшому застосовуються в аматорському спорті. Сказане характеризує суттєве значення спорту як діяльності, котра поглиблює знання щодо можливостей людини та розширює їхні межі. В цьому переважно і проявляється освітня функція спорту, що має вагому як особистісну, так і соціальну цінність.

Видовищна функція полягає у задоволенні потреб суспільства у розвагах. Спорт із давніх давен є надзвичайно популярним як видовище. Сучасні технічні засоби масових комунікацій, особливо телебачення, сприяли тому, що аудиторія спортивних видовищ постійно розширювалася. Відповідно зростав і вплив спорту на емоційний світ людства. В основі видовищної привабливості спорту лежать об'єктивно йому притаманні естетичні властивості. Життєстверджуюча сила спортивної діяльності, демонстрація у змаганнях вищих і гармонійних проявів фізичних і духовних якостей людини, справжня краса чесної, мужньої і безкомпромісної боротьби за перемогу, досконалість форм спортивних рухів викликають захоплення у глядачів і відповідають усім естетичним критеріям. Не випадково спорт широко відображений у різних видах мистецтва, а сам, у свою чергу, набув ряд ознак мистецтва. Популярність спорту як видовища пояснюється також особливою емоційною доступністю, гостротою переживань, а також універсальністю «мови спорту», що доступна практично кожній людині.

Рекламна функція полягає в популяризації різноманітних товарів, моди, послуг, способу життя тощо. Не випадково, що такі потужні корпорації як «Кока-кола», «Дженерал моторс», «Кодак» та багато інших широко використовують спорт як засіб реклами. Водночас професійний спорт може виконувати рекламно-пропагандистські функції і стосовно самого себе. Так, успішні виступи збірної команди Німеччини з футболу у міжнародних змаганнях, в тому числі в чемпіонаті Європи 1996 р. сприяли тому, що в сезоні 1995/96 рр. до футбольних клубів вступили близько 203 тис. нових членів. Успішні виступи на професійному рингу у другій половині 1990 років братів Володимира та Віталія Кличків за даними Національної федерації боксу України, сприяли зростанню кількості боксерів в Україні на 40% у порівнянні з кінцем 1980 років.

Комунікативна функція полягає у зближенні та об'єднанні людей. Безпосередньо в процесі спортивної діяльності та у зв'язку з нею люди

вступають у різноманітні відносини: суперництва і співдружності; між членами однієї команди і між конкуруючими командами; між спортсменами і спортивними суддями; між спортсменами та уболівальниками тощо. Сукупність цих взаємовідносин є визначальною основою формуючого впливу спорту на особистість.

Спорт сприяє зближенню і об'єднанню людей у певні організації на основі спільності інтересів і практичної діяльності. Спорт сприяє покращенню взаєморозуміння між народами. Не випадково Президент України Л.Кучма на зустрічі з українськими олімпійцями сказав, звертаючись до дворазової олімпійської чемпіонки Л.Подкопаєвої: «Ті секунди - справжні миттєвості істини, а твоя сльозинка, Лілю, я певен, більшою мірою прислужиться єднанню народу і зростанню могутності нашої Батьківщини, ніж сотні лекцій чи настанов про необхідність виховання патріотичних почуттів» [Спортивна газета, 10 серпня, 1996 р.].

Специфічні функції, що властиві професійному спортові: «клапан безпеки», моделювання поведінки, духовності, підтримання надії, індивідуалізації, відволікання, інтеграції [Гуськов С., 1988; Професіональний спорт, 2000].

Функція «клапана безпеки». Її назва походить з висновку американського вченого Паксона, що спорт перетворюється на «запобіжний клапан» американського суспільства, через який випускається «пара соціального напруження». Функція «клапана безпеки» - полягає в тому, що висока емоційність професійного спорту дозволяє численній аудиторії глядачів та самих спортсменів «позбутися» негативної енергії, що накопичилася в організмі, напруженості і агресивних почуттів у загальносприйнятній формі. Підчас захоплюючих змагань, що можуть викликати радість і розпач, людина звільняється від внутрішнього напруження, що накопичується у повсякденному житті.

Спорт є засобом вивільнення не тільки існуючої в організмі людини войовничої агресії, але і засобом запобігання воєн. Тому «клапан безпеки» є найголовнішою функцією спорту у вивільненні такої форми агресії як «колективний войовничий ентузіазм».

Функція моделювання поведінки полягає у формуванні соціально виправданого світогляду. Професіональні спортсмени, завдяки їх надзвичайній популярності, є взірцем для наслідування. Якості і здатності, що формуються під час занять професійним спортом, використовуються певною мірою як модель для виховання інших членів суспільства.

Функція духовності полягає у вихованні віри в певні цінності. Професійний спорт виконує роль духовного, майже релігійного соціального інституту. В ньому широко застосовуються ритуали і церемонії, що спрямовані на ствердження ціннісних орієнтацій суспільства. Це має неабиякий вплив на формування суспільної поведінки як самих спортсменів, так і широких мас суспільства; на поширення та зміцнення духовних цінностей, що регулюють людські взаємовідносини у суспільстві.

Функція підтримання надії полягає у формуванні настановки на краще життя. На думку соціологів, спорт діє як опій, котрий підтримує віру в те, що люди з нижчих прошарків населення зможуть піднятися по соціальних сходинах через успіх у професійному спорті [Edwards H., 1973; Eitzen D., 1997]. Багатомільйонні контракти спортсменів-професіоналів сприяють підтримці надії на краще майбутнє і мобілізують на його досягнення.

Функція індивідуалізації полягає у формуванні непересічної особистості. Незважаючи на те, що професійний спорт, як своєрідний вид бізнесу, має ряд рис, котрі йдуть у розріз з суспільними цінностями (надмірна спрямованість на перемогу, допінги, наркотики, «чорний» тоталізатор тощо), він, однак є потужним стимулом індивідуалізації особистості. Тільки максимальний розвиток індивідуальних вроджених задатків, наполеглива праця і здатність виживати за умов гострої конкуренції можуть сприяти тому, щоб надії на краще майбутнє збулися.

Функція відволікання полягає у певному «відключенні» від повсякденних турбот. Специфіка сучасного професійного спорту, його висока популярність дає змогу ефективно реалізовувати цю функцію. Люди настільки захоплюються видовищем спортивного змагання, що забувають, певною мірою, про свої життєві негаразди.

Професіоналізм у спорті набув прогресивного розвитку і отримав підтримку владних структур, як один із ефективних засобів контролю за організацією дозвілля широких верств населення. Звичайно, що деякою мірою, ця функція може мати і класовий, і ідеологічний характер. Проте для сотень мільйонів пересічних громадян, які відвідують змагання або спостерігають за ними по телебаченню це, насамперед, можливість переключитися з повсякденних турбот на високоемоційне видовище, а отже відпочити.

Функція інтеграції полягає в об'єднанні людей навколо соціально значимих цінностей. Однією з характерних рис професійного спорту є його участь в узаконенні та збереженні статус-кво в сучасному суспільстві. Професійний спорт сприяє формуванню поважного і схвального ставлення до законів та існуючої влади, політичного консерватизму поглядів, бажання виділитися із загального середовища і піднятися по суспільних сходинах. Перетворення професійного спорту на продукт споживання сприяє поглибленню соціальної інтеграції. Споживання у сфері спорту є пряме і опосередковане. Пряме - безпосереднє спостереження за спортивними подіями на стадіонах. Опосередковане - читання спортивної преси, перегляд і слухання теле і радіорепортажів, обговорення спортивних передач тощо.

Професійному спорту, як і аматорському, притаманні загальні та специфічні соціальні функції.

До числа загальних відносяться такі функції: оздоровча, виховна, освітня, видовищна, рекламна, комунікативна та ін.

До специфічних належать функції "клапана безпеки", моделювання поведінки, духовності, підтримання надії, індивідуалізації, відволікання, інтеграції.

Контрольні запитання і завдання

1. Яке соціальне значення професійного спорту?
2. Які позитивні риси професійного спорту?
3. Які негативні риси професійного спорту?
4. За яких умов можливе розв'язання провідних завдань професійного спорту, оптимальне його функціонування, як специфічного суспільного явища?
5. Які функції відносяться до загальних?
6. Які функції відносяться у професійному спорті до специфічних?

Савчук Світлана Іванівна
Мудрик Жанна Станіславівна
Захожа Наталія Яківна
Валькевич Олександр Васильович

ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ

Методичні рекомендації

Друкується в авторській редакції
Технічний редактор

Формат 60/84 1/16. Обсяг 6,51 ум. друк. арк., 5.46 обл.-вид. арк.
Наклад 50 прим. Зам. 36. Видавець і виготовлювач – Вежа-Друк.
(м.Луцьк, вул. Шопена,12. Тел. (0332) 29-90-45),
Свідоцтво держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.