

Саенко В. Г. Пополнение спортивного ресурса аналогами менеджмента из международного пространства / В. Г. Саенко // Сучасні тенденції розвитку світової економіки: зб. матер. ІХ Міжнар. наук.-практ. конф. – Харків: ХНАДУ, 2017. – Т. II. – С. 80 – 81.

ПОПОЛНЕНИЕ СПОРТИВНОГО РЕСУРСА АНАЛОГАМИ МЕНЕДЖМЕНТА ИЗ МЕЖУНАРОДНОГО ПРОСТРАНСТВА

Саенко В. Г., канд. физ. восп., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

Годовой оборот мировой спортивной индустрии по оценкам мировых экспертов вращается в пределах 150,0 млрд. долл. США и располагает устойчивой тенденцией к росту, достигающей в отдельные годы 20%. Поскольку доходы от спортивного бизнеса в Украине остаются на начальном уровне подвижности, то его ресурс едва достигает 1,0 млрд. долл. США. И это даются оценки одного только направления – спорта высших достижений, что изначально обеспечивает масштабные аудитории телевизионным трансляциям и собирает болельщиков на арены и стадионы гигантских размеров. Этот процесс позволяет регистрировать реакцию обратной связи, ибо открывает реальную возможность заключать многомиллионные контракты и не скупиться на выплату исключительно высоких по размеру гонораров и призовых вознаграждений. Последнее привлекает наиболее титулованных спортсменов и высокопрофессиональных организаторов. В оцениваемой совокупности, к примеру, стоимость ниши «Глобальный рынок спортивного спонсорства» достигает порядка 46 млрд. долл. США, «Выручка от посещения спортивных арен» по совокупности проданных абонементов, билетов, сувениров, продуктов питания и прохладительных напитков – 45-ти, «Право на трансляцию спортивных мероприятий» – 36-ти, «Доходы от мерчандайзинга» – 21 млрд. долл. США. Если в совокупность включить доходы фитнес-центров, спортивно-развлекательных клубов и площадок, от продажи инвентаря и экипировки, пищевых добавок и продуктов диетического питания и многое другое, что относится к физической культуре и сервисной группе обеспечения, то капиталоемкость спортивной инфраструктуры достигает 400 млрд. долл. США. Из года в год величина оборота возрастает, и приумножение достигается, опять же, за счет профессионализации спорта и коммерциализации отношений. Отставание масштабов по капиталу, находящемуся в обороте спортивного бизнеса, в Украине настолько велико, что не позволяет относить его движение даже к условно удовлетворительному уровню. Однако положительным в этом явлении выступает то, что и экономика, и территория, и население Украины располагают масштабным ресурсом для развития спортивного бизнеса, обмена деятельностью в среде физической культуры и спорта, организации зрелищных и культурных мероприятий, ибо источники извлечения финансовых средств непосредственно из среды спорта оцениваются менеджерами как универсальные и неисчерпаемые. То есть, данная структура в Украине открыта для организации действия и оценивается как инновационная.

Направления менеджмента, что следуют за опытом международной логистики и представляются новыми для украинского рынка, исследованы и представлены в собственных источниках [1-5]. Основополагающие позиции следующие:

развитие процесса коммерциализации спортивных отношений и разработка долгосрочной программы налаживания искомых отношений;

создание собственного трансфертного рынка купли–продажи спортсменов;

консолидация в крупнейшие мировые спортивные лиги и сообщества по принципу а) закрытых ассоциаций и объединений, в которых вертикальные структуры регулирования отношений и управления взаимодействием отсутствуют, или по принципу б) дивизионов с поуровневыми полномочиями;

введение ряда правил, ограничений и соотношений в финансовые положения клубов, включающих в себя а) лимиты на установление заработной платы, б) штрафы при их превышении, в) системы, повышающие спортивную интригу турнира, г) системы, что стимулирует и реально обеспечивает отбор спортсменов в национальные команды;

подчинение спортивных клубов критерию достатка;

сочетание в телетрансляциях порядка платного освещения события с бесплатным.

Вывод: Украина располагает мощным ресурсом спортивного бизнеса, но слабым методическим потенциалом, опытом, мобильностью и обученностью работников. К этому добавляется хронический дефицит финансовых средств, с которым без эффективного инструментария менеджмента, маркетинга и логистики, без современной технологии ведения бизнеса и создания собственной предпринимательской структуры, справиться невозможно.

Литература

1. Бритченко И. Г. Организационные основы взаимодействия спортивного бизнеса: постановка и последовательное движение к инновационному управлению в Украине / И. Г. Бритченко, В. Г. Саенко // e-Journal VFU; Секция «Администрация, управление и экономика». – Варна : ВСУ "Черноризец Храбър", 2016. – № 9. – С. 1 – 32.

2. Саенко В. Г. Услуга по развитию физической способности человека в среде спортивного бизнеса [Электронный ресурс] / В. Г. Саенко // Ефективна економіка. – 2016. – № 7. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5079>.

3. Саенко В. Г. Фрактальная теория – основа инновационного менеджмента в среде бизнеса восточных единоборств / В. Г. Саенко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – Харків : ХНАДУ, 2016. – № 3(14), Т. 1. – С. 55 – 64.

4. Saienko V. G. Marketing and management in the field of sports business / V. G. Saienko // Proceedings of academic science – 2016 : XI International scienc.-pract. conf. – United Kingdom : Science and Education Ltd, 2016. – pp. 29 – 35.

5. Saienko V. G. Physical ability of the individual as a needed market factor in the European Union / V. G. Saienko, I. G. Britchenko // Economy and Education of Ukraine: on the road to EU, monograph. – Nowy Sącz : Wyższa Szkoła Biznesu – National Luis University, 2016. – pp. 43 – 59.