

УДК 316.74:796; 334.012.72

В. І. Лукащук, канд. соціол. наук

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ СПОРТУ

У статті розглянуто передумови розвитку підприємницької діяльності у сфері спорту. Проаналізовано види та функції підприємництва у галузі фізичної культури і спорту. Схарактеризовано відмінні риси різних організаційно-правових форм спортивних комерційних організацій. Запропоновано авторське визначення підприємницької діяльності у сфері спорту. Підкреслено, що ефективне підприємництво у сфері фізичної культури та спорту можливе лише за наявності сприятливого підприємницького середовища.

Ключові слова: сфера спорту, соціологія спорту, підприємництво, комерційні організації.

Останнім часом спорт став важливою галуззю економіки багатьох країн, зокрема й України. До цієї галузі залучені чималі матеріальні та фінансові ресурси та велика кількість робочої сили. Постійно удосконалюються й розробляються нові моделі управління спортом і його фінансування. Разом з тим тенденції стрімкої комерціалізації й професіоналізації спорту, з одного боку, а також гостра конкуренція навколо бюджетних коштів – з іншого, свідчать про те, що спортивні керманічі мають навчитися самостійно одержувати прибуток з наявних у їх розпорядженні ресурсів. Тому питання підприємництва у сфері спорту мають перебувати у фокусі уваги як дослідників, так і функціонерів спорту.

Різні аспекти підприємництва в галузі фізичної культури і спорту розроблені в країнах з розвинутою ринковою економікою, особливо в працях таких зарубіжних учених, як К. Граттон, П. Тейлор, К. Гейнеманн, М. Гарднер, Х. Фішер, В. Андрефф, Ж. Нус, Дж.А. Годдард, С.М. Добсон та ін.

Серед пострадянських країн найбільший вклад у розробку проблем підприємництва у сфері спорту зробили російські вчені (В.В. Альошин, Л.В. Арістова, С.І. Гуськов, Л.В. Жестянніков, В.І. Жолдак, Є.В. Кутепов, В.О. Ледньов, І.І. Переверзін та ін.). У працях сучасних вітчизняних авторів дослідження підприємництва в галузі спорту не настільки широко відображені. У роботах Ю.П. Мічуди розглядаються закономірності функціонування й розвитку сфери фізичної культури й спорту в умовах ринку [1], особливості професійного спорту як виду підприємницької діяльності [2], проблеми роз-

витку підприємництва у сфері спорту для всіх [3]. Слід зазначити, що дослідження підприємництва у сфері спорту носять фрагментарний характер, вивчаються окремі питання, пов'язані з розвитком професійного спорту та фітнес-індустрії; існує суперечливість думок щодо визначення підприємницької діяльності в галузі фізичної культури і спорту, її основних функцій, залишаються недостатньо дослідженими особливості підприємництва у сфері фізичної культури і спорту в умовах ринкових перетворень. Це спонукало автора до більш системного вивчення підприємництва у сфері спорту і визначило **мету** цієї статті, яка полягає в розкритті сутності та головних факторів розвитку підприємницької діяльності в галузі спорту.

Передумовами розвитку підприємницької діяльності у сфері спорту є:

- наявність та розмаїття форм власності й видів господарювання. Ця передумова найбільш значуща, бо є передумовою формування конкурентного середовища. Конкуренція спортивних організацій впливає на якість надаваних ними послуг, зростання професійного рівня персоналу;
- необмежена кількість учасників конкуренції, рівний, вільний доступ на ринок і вихід з нього. Це означає, що будь-яка спортивна організація має право займатися підприємницькою діяльністю, одержувати прибуток;
- рівний доступ усіх спортивних організацій і установ до наявних ресурсів. Йдеться про те, що всі суб'єкти господарської діяльності повинні мати рівні можливості використання природних факторів, придбання спортивного устаткування й технологій, одержання кредитів, залучення робочої сили. Усе це створює ефект рівних стартових можливостей і робить реальною активну підприємницьку діяльність;
- наявність у кожного учасника конкурентної боротьби повного обсягу ринкової інформації, що створює можливість вибору послуги споживачем.

Підприємницька діяльність у сфері фізичної культури і спорту на сьогодні здійснюється:

- індивідуальними підприємцями, тому що більшість професійних спортсменів і тренерів виступають на спортивному ринку праці як приватні підприємці;
- спортивними клубами, лігами, федераціями та іншими організаціями в спорті;
- підприємствами, що спеціалізуються на виробництві спортивних товарів, послуг та інформації у сфері фізкультури й спорту (підприємства, що виготовляють спортивний одяг, взуття, спорядження й атрибутику; спеціалізовані телевізійні канали й радіокомпанії; спортивні друковані видання тощо).

У цілому, спортивне підприємництво – особливий вид бізнесу, що потребує певних знань та умінь від підприємця (в першу чергу, стосовно спорту та комерції). Спортивне підприємництво вимагає не тільки організаторських здібностей, але й глибокого знання складових спортивної науки – анатомії, біохімії, фізіології, раціонального харчування, спортивної медицини, психології й педагогіки спорту, спортивного менеджменту та маркетингу.

Поряд з індивідуальним підприємництвом значного поширення в спорті набули послуги спортивних агентів (менеджерів, посередників), які є сполучною ланкою між роботодавцями та спортсменами. Винагородою агентам служать комісійні від суми контрактів спортсменів.

У загальному вигляді підприємницьку діяльність у сфері спорту схематично можна представити в такий спосіб (див. рис. 1).

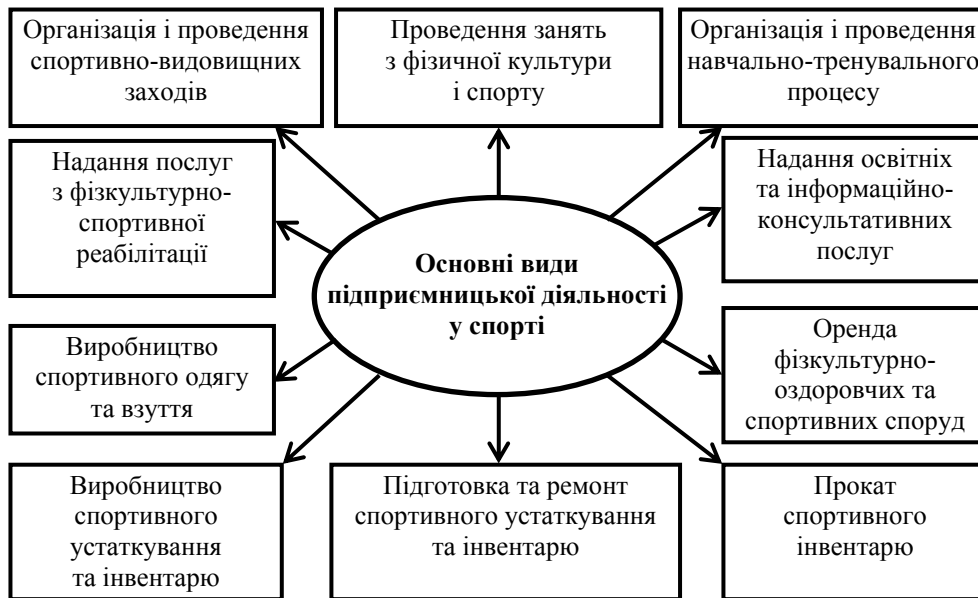


Рис. 1. Види підприємницької діяльності у сфері спорту

Організація і проведення спортивних змагань і видовищ включають спортивні та оздоровчі заходи для учасників кросів, марафонів, турнірів зі спортивних ігор; спортивні свята; спортивно-видовищні заходи і концерти; показові виступи видатних спортсменів і представників спортивних закладів.

Проведення занять з фізичної культури і спорту передбачає: заняття в групах загальної фізичної підготовки й оздоровчої фізичної культури; розробку індивідуальних (групових) рекомендацій з режиму занять; організацію змагань у навчальних групах, командах, школах і клубах за видами

спорту; заходи з реабілітації після травм та методичні консультації; реалізацію різних видів дозвілля з урахуванням особливостей послуг, що надаються, зокрема культурно-масові й розважально-ігрові заходи, а також різні види активного відпочинку з урахуванням вимог безпеки, у тому числі медичного забезпечення.

Організація й проведення навчально-тренувального процесу передбачає: навчання споживачів послуг раціональній техніці рухових дій, формування вмінь, навичок і пов'язаних із цим знань в обраній спортивній дисципліні; педагогічний вплив, спрямований на розвиток і вдосконалення рухових здібностей у відповідності до вимог спортивної діяльності, в галузі якої ведеться підготовка; педагогічний вплив, спрямований на формування в споживача відсутніх компонентів тактичної, технічної, фізичної та інших видів готовності до споживання послуги; організацію комплексного контролю над рівнем різносторонньої підготовленості й станом здоров'я споживача послуг; можливість отримання консультацій із різних питань навчально-тренувального процесу.

Оренда фізкультурно-оздоровчих і спортивних споруд включає: використання фізкультурно-оздоровчих та спортивних споруд, обладнаних для проведення відповідних занять (фізкультурно-оздоровчих вправ, спортивних тренувань) за обраним видом послуг і змагань; використання об'єктів для оздоровчого відпочинку; можливість користування спортивним обладнанням (тренажерами, зняряддям, екіпуванням); забезпечення кваліфікованим обслуговуючим персоналом і створення умов для відновлення сил та здоров'я, а також для активного відпочинку, проведення дозвілля; створення високого рівня комфорту в комбінації з організацією дозвілля.

Інформаційно-консультативні й освітні послуги передбачають: надання інформації загального характеру (через Інтернет, засоби масової інформації, рекламу тощо) про структуру та зміст спортивних послуг, про законодавчо-нормативну базу сертифікації в галузі; консультації споживачів послуг з фахівцями з питань, пов'язаних з майбутнім наданням послуг, що виключають надалі втрату або порушення здоров'я й одержання травми; консультації фахівців у сфері харчування (лікаря-дієтолога) з питань раціонального режиму харчування й вживання харчових добавок, вітамінів для споживачів послуги; консультації фахівців із проведення медико-відновлювальних заходів, а також тестування спортсменів; підготовку рекомендацій для споживачів програм занять, а також загальних правил з їх ефективного використання; професійну підготовку (перепідготовку) і підвищення кваліфікації в галузі фізичної культури й спорту.

Послуги з фізкультурно-спортивної реабілітації надаються особам з обмеженими можливостями або індивідам, котрі відновлюються після травм з метою відпочинку, розваги, спілкування, підтримки або покращення фізичної форми, необхідного рівня їх фізичної підготовленості.

Виходячи з видів підприємницької діяльності, можна виділити такі функції підприємництва в галузі спорту:

- загальноекономічну, що проявляється в участі суб'єктів ринку товарів та послуг спортивного призначення в суспільному поділі праці;
- ресурсну, спрямовану на ефективне використання як відтворюваних, так і обмежених ресурсів;
- інноваційну, обумовлену потребою в безперервному техніко-технологічному розвитку організацій у сфері спорту;
- організаторську, що полягає в прийнятті власниками майна самостійних рішень щодо організації й диверсифікації власної справи;
- соціальну, спрямовану на можливість надання робочих місць іншим.

Як соціально-економічне явище підприємництво у сфері спорту відображає систему відносин, що виникають у процесі виробництва й реалізації товарів і послуг спортивного призначення між усіма учасниками спортивної діяльності. Підприємництво в галузі спорту засноване на тому, що товари й послуги спортивного призначення надаються споживачам платно за ринковими цінами.

Потенційні споживачі підприємницьких структур у сфері спорту мають намір відшкодувати витрати, пов'язані з наданням товарів і послуг спортивного призначення. У цьому сенсі вони є типовими покупцями. Їх економічна поведінка на ринку визначається ціною, що формується під впливом попиту та пропозиції, популярності спортсмена, спортивної фірми тощо. Як відомо, ціна є важливою передумовою збільшення або скорочення виробництва продукції. У свою чергу, виробники товарів і послуг спортивного призначення визначають потреби споживачів з урахуванням ринкової кон'юнктури. Відповідно вони мають великі можливості диверсифікації діяльності, а інтереси власників і працівників суттєво залежать від розміру прибутку в умовах ринкового ціноутворення.

Підприємництво нерозривно пов'язане з економічною самостійністю виробників товарів і послуг спортивного призначення, що змушує їх працювати ефективно й з більшою відповідальністю. Воно сприяє впровадженню останніх досягнень науки й техніки у виробничий процес, раціональній економії ресурсів, розширенню пропозиції продукції, підвищенню кваліфікації працівників тощо. Виробники товарів і послуг спортивного призначення мають безпосередню економічну зацікавленість у кінцевих результатах праці. Разом з тим слід зазначити, що діяльність суб'єктів господарювання в галузі фізичної культури і спорту, незважаючи на її комерційний характер, сприяє реалізації важливих соціальних потреб, пов'язаних, у першу чергу, із духовним та фізичним розвитком індивідів.

Для того щоб досягти власних цілей суб'єкти господарювання в галузі спорту мають функціонувати ефективно та результативно. За свідченням ві-

домого американського вченого Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що "робляться потрібні, правильні речі" (doing the right things) [4]. Ефективність є наслідком того, що правильно створюються ці самі речі (doing things right). Ці правила є вірними також стосовно функціонування галузі фізичної культури і спорту. Успіх підприємництва у сфері спорту залежить від численних факторів: правильного вибору виду діяльності, ефективного управління, точних маркетингових заходів тощо. Крім того, результати підприємництва багато в чому залежать від бажання персоналу займатися комерційною діяльністю. Незважаючи на привабливість і поширеність підприємництва у сфері спорту, на його шляху зустрічаються певні труднощі: жорстка конкуренція; чималі витрати, пов'язані з веденням підприємницької діяльності; нестача кваліфікованого персоналу тощо.

Основними суб'єктами господарювання в підприємницькій діяльності у сфері спорту є юридичні особи. Разом з тим, підприємницькою діяльністю в галузі фізичної культури і спорту можуть займатися не тільки юридичні особи. Достатньою є державна реєстрація як індивідуального підприємця. Втім, значна частина суб'єктів господарювання є юридичними особами. Під організацією галузі фізичної культури і спорту розуміється юридична особа, яка має у власності, господарюванні або оперативному керуванні власне майно й відповідає згідно зі своїми обов'язками цим майном, може від свого імені реалізовувати майнові й особисті немайнові права, мати обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді [5].

Підприємницький сектор у сфері спорту представлений, в основному, комерційними організаціями, окремими фахівцями, а також некомерційними організаціями, що є учасниками ринкових взаємин.

Нині в індустрії спорту значна кількість підприємницьких структур мають статус комерційних організацій. Під комерційною організацією мається на увазі юридична особа, яка має на меті отримання прибутку як основного сенсу своєї діяльності [6]. Такий юридичний статус мають багато спортивних клубів, підприємств спортивної промисловості та інших організацій. У галузі фізичної культури і спорту комерційні організації можуть бути створені в організаційно-правових формах, переваги та недоліки яких наведені в табл. 1.

Комерційні організації в галузі спорту реалізують власну продукцію за ринковими цінами та орієнтуються на максимізацію прибутку. Прибуток пов'язаний з одержанням доходу від надання товарів та послуг спортивного призначення; від реалізації основних засобів, їх іншого вибуття, реалізації іншого майна; від позареалізаційних операцій. Прибуток (збиток) від реалізації товарів і послуг спортивного призначення є фінансовим результатом, отриманим від основної діяльності комерційної організації, зафіксованої в її статуті. Прибуток (збиток) від реалізації основних засобів, їх іншого вибуття, реалізації іншого майна організації є фінансовим результатом, не пов'язаним

Таблиця 1

**Відмінності різних організаційно-правових форм
комерційних організацій**

Форма	Переваги	Недоліки	Доцільність застосування
Підприємець без створення юридичної особи	Спрощена процедура реєстрації та припинення діяльності. Спрощена форма обліку й звітності, менший перелік податків, бухгалтерський облік відсутній	Відповідальність щодо боргів усім особистим майном. Відсутність можливості розподілу відповідальності щодо зобов'язань, що випливають із підприємницької діяльності	Бізнес одного власника з невеликими оборотами й ризиками за відсутності підприємницького досвіду
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	Відповідальність учасників обмежена розміром внеску. Можна в будь-який час вийти із товариства. Максимальний майновий захист учасника в разі виходу з товариства	У разі виходу учасника зі складу товариства існує можливість виникнення фінансової кризи у зв'язку з виплатою учасникові його частки в майні товариства	Ризикований бізнес або бізнес із залученням декількох учасників
Закрите акціонерне товариство (ЗАТ)	Відповідальність акціонера обмежена розміром внеску	Забрати свою частку майна в капіталі товариства можна тільки шляхом продажу акцій кому-небудь із акціонерів, які виступають абстрактним еквівалентом оцінки капіталу товариства. Необхідність реєстрації проспекту емісії акцій	Бізнес із залученням учасників, який може сильно постраждати в разі виходу
Відкрите акціонерне товариство (ВАТ)	Відповідальність акціонера обмежена розміром внеску, можлива будь-яка кількість акціонерів	Забрати свою частку майна в капіталі товариства можна тільки шляхом продажу акцій, що виступають абстрактним еквівалентом оцінки капіталу товариства. Необхідність реєстрації проспекту емісії акцій. Великі вимоги до розміру уставного капіталу	Без особливих підстав і досвіду ведення бізнесу організувати не варто
Повне товариство, або товариство на вірі	Товариством керують всі учасники, які є індивідуальними підприємцями без створення юридичної особи	Повна відповідальність кожного учасника за борги всього товариства. Потрібна велика довіра між учасниками. Можна бути учасником лише одного товариства	Без особливих підстав і досвіду використовувати не варто
Виробничий кооператив	Розмір відповідальності членів за борги кооперативу визначається статутом	Необхідно брати особисту участь у діяльності. Членами можуть бути тільки фізичні особи. Число членів не може бути менше 5	Як правило, використовується особами, які мають різні професійні навички для проведення комплексних робіт

з основними видами діяльності комерційної організації. Це може бути прибуток (збиток) від продажу різних видів майна, що перебуває на балансі організації галузі фізичної культури і спорту. Фінансові результати від позареалізаційних операцій – це прибуток (збиток) від операцій різного характеру, що не мають стосунку до основної діяльності організації та не пов'язані з реалізацією товарів і послуг спортивного призначення, основних засобів, іншого майна, виконанням робіт тощо. Перелік позареалізаційних операцій досить широкий: прибуток від здавання спортивних споруд в оренду; прибуток від продажу символіки; прибуток від прав на організацію спортивного заходу (турніру, змагання тощо) або частини прав, наданих українськими або міжнародними спортивними організаціями, від депозитів на банківських рахунках тощо.

У комерційних організаціях розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні організації після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Розподіл чистого прибутку характеризує процес формування фондів і резервів організації галузі фізичної культури і спорту для реалізації потреб виробництва й розвитку соціальної сфери. У цілому ж прибуток, що залишається в розпорядженні комерційної організації, можна розподілити на дві частини: перша сприяє зростанню майна організації галузі фізичної культури і спорту та бере участь у процесі накопичення; друга характеризує частку прибутку, що спрямовується на споживання.

Комерційні організації в галузі фізичної культури і спорту для ведення своєї діяльності повинні мати певне майно. Внеском у майно такої організації можуть бути гроші, цінні папери, інші речі або майнові права чи інші права, що мають грошову оцінку. Первісне формування майна комерційної організації відбувається в момент її заснування, коли утворюється статутний капітал. Джерелами формування майна діючої комерційної організації в сфері спорту є: прибуток від основного й іншого видів діяльності; амортизаційні відрахування; різні цільові надходження та інші джерела.

Таким чином, під підприємництвом в галузі фізичної культури і спорту слід розуміти діяльність, що відбувається на комерційній основі із застосуванням різних організаційно-правових форм та пов'язаної з реалізацією нових можливостей для розробки конкурентоздатних фізкультурно-спортивних товарів та послуг, спрямованих на задоволення громадянами своїх культурних потреб через сприйняття й (або) участь у демонстрації гармонійного розвитку, фізичних можливостей людини.

Як висновок зазначимо, що підприємницька діяльність – це ефективний засіб господарювання в умовах ринкової економіки. Розвиток підприємницької діяльності у сфері фізичної культури і спорту забезпечує високу ефективність її функціонування. Ефективне підприємництво у сфері фізичної культури та спорту можливе лише за наявності певної ситуації – підприємницького середовища, тобто ринкової системи відносин, а також свободи підприємця, яка дозволяє приймати найбільш ефективні рішення. Сприятливе підприємницьке

середовище, включає в себе високий ступінь економічної свободи, наявність певних спортивних підприємств, домінування у сфері діяльності фізкультурно-спортивних організацій та підприємств економічних стосунків ринкового типу, можливість використання необхідних ресурсів – фінансових, матеріальних, людських, наявність відповідного законодавства та оподаткування.

1. Мічуда Ю.П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку : закономірності функціонування та розвитку / Ю.П. Мічуда. – К. : Олімпійська л-ра, 2007. – 215 с.
2. Мічуда Ю.П. Професійний спорт як різновидність підприємницької діяльності / Ю. Мічуда // Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2005. – № 1. – С. 30–35.
3. Мічуда Ю. Проблеми розвитку підприємництва у сфері спорту для всіх / Ю. Мічуда // Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2007. – № 1. – С. 82–86.
4. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер. – М. : АСТ, Астрель, 2004. – 284 с.
5. Галкин В. В. Экономика спорта и спортивный бизнес / В.В. Галкин. – М. : КНОРУС, 2009. – 320 с.
6. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта / М.И. Золотов, В.В. Кузин, М.Е. Кутепов, С.Г. Сейранов. – М. : Академия, 2004. – 432 с.

Транслітерований список джерел

1. Michuda Ju. P. Sfera fizychnoi' kul'tury i sportu v umovah rynku : zakonornosti funkcionuvannja ta rozvytku / Ju. P. Michuda. – K. : Olimpijs'ka l-ra, 2007. – 215 s. [in Ukrainian]
2. Michuda Ju. P. Profesijnij sport jak riznovydnist' pidpryjemnyc'koi' dijal'nosti / Ju. Michuda // Teorija i metodyka fizychnogo vyhovannja i sportu. – 2005. – № 1. – S. 30–35. [in Ukrainian]
3. Michuda Ju. Problemy rozvytku pidpryjemnyctva u sferi sportu dlja vsih / Ju. Michuda // Teorija i metodyka fizychnogo vyhovannja i sportu. – 2007. – № 1. – S. 82–86. [in Ukrainian]
4. Druker P. Jeffektivnoe upravlenie / P. Druker. – M. : AST, Astrel', 2004. – 284 s. [in Russian]
5. Galkin V.V. Jekonomika sporta i sportivnyj biznes / V.V. Galkin. – M. : KNORUS, 2009. – 320 s. [in Russian]
6. Menedzhment i jekonomika fizicheskoj kul'tury i sporta / M.I. Zolotov, V.V. Kuzin, M.E. Kutepov, S.G. Sejranov. – M. : Akademija, 2004. – 432 s. [in Russian]

Отримано 04.06.12

В. И. Лукашук, канд. социол. наук

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ СПОРТА

В статье рассмотрены предпосылки развития предпринимательской деятельности в сфере спорта. Проанализированы виды и функции предпринимательства в области физической культуры и спорта. Охарактеризованы отличительные особенности различных организационно-правовых форм спортивных коммерческих организаций. Предложено авторское определение предпринимательской деятельности в сфере спорта. Подчеркнуто, что эффективное предпринимательство в сфере физической культуры и спорта возможно лишь при наличии благоприятной предпринимательской среды.

Ключевые слова: сфера спорта, социология спорта, предпринимательство, коммерческие организации.

V.I. Lukashchuk, Candidate of Sociological Sciences

THE FEATURES OF BUSINESS ACTIVITY IN SPORTS SPHERE

The necessary prerequisites of development of business activity in sports sphere are considered in the article. Different kinds and functions of business in the field of physical culture and sports are analysed. The distinctive features of different organizational-legal forms of the sports commercial organisations are characterised. The author's definition of business activity in sports sphere is offered. It is underlined that the business in the field of physical culture and sports will be effective only in the conditions of the favorable business environment.

Key words: sports sphere, sports sociology, business, the commercial organisations.