

УДК 796.071:796.01:316

Ніколайчук О.П.

старш. викл. Чернівецький національний університет імені Юрія
Федьковича

**ДІЯЛЬНІСТЬ СПОРТИВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЯК СКЛАДОВА
ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ**

Анотація. У дослідженні визначені функції спортивної організації,

які проявляється в можливості реалізовувати потреби людини і суспільства. Специфічною рисою соціальної функції є змагальна компонента. Соціальна функція відбивається в підготовці спортсменів та проведенні спортивних заходів. Під ефектом і ефективністю діяльності спортивних організацій треба розуміти абсолютне і відносне використання ресурсів, необхідних для досягнення результатів, які реалізуються у професійному спорті.

Ключові слова: змагальна компонента, результативність, ефективність, спортивні організації.

Abstract. The research identified the functions of a sports organization, which are manifested in the ability to realize the needs of a person and society. The effect and efficiency of the activities of sports organizations should be understood as the absolute and relative use of resources necessary to achieve the results that are realized in professional sports.

Key words: competitive component, effectiveness, efficiency, sports organizations.

Олімпійський спорт – одне з найдивовижніших явищ в історії людства. Професійний спорт – комерційний напрям діяльності у спорті, пов'язаний з підготовкою та проведенням видовищних спортивних змагань та заходів на високому організаційному рівні з метою отримання прибутку. На даний момент спорт можна розглядати в економічній площині як феномен, що характеризує розвиток тієї чи іншої суспільної формації. Тож виділяють два підходи до інтерпретації категорії спорту – вузький і широкий. В вузькому розумінні, спорт – це спорт модерну, найвищим проявом якого є олімпійський рух. В широкому розумінні, спорт це всі ті практики і заходи, генетично пов'язані зі спортом у вузькому розумінні. В рамках дослідження будемо дотримуватися такого широкого трактування і розуміння спорту як соціально економічного явища в сукупності всіх структурних елементів [1].

Спортивні організації при здійсненні своєї діяльності виконують дві основні функції: соціальну і економічну. Важливо зауважити, що суто окремий розгляд цих функцій не видається продуктивним, оскільки саме їхня взаємодія дозволяє отримувати позитивні синергетичні ефекти [4]. Економічна функція спортивної організації полягає в частковому або повному забезпеченні господарських процесів, без яких є немислимим процес якісної підготовки спортсменів як в спортивному клубі (спортивному центрі), так і в збірній. Соціальна ж проявляється в можливості реалізовувати потреби людини і суспільства. Специфічною рисою соціальної функції є змагальна компонента; загальними рисами є такі як виховна, оздоровча, рекреативна, соціальної інтеграції та

соціалізації особистості, комунікативна та інші складові. Соціальна функція відбивається і в підготовці спортсменів, і в проведенні спортивних заходів, і в пропаганді здорового способу життя [2]. Визначено що спортивні організації виконують місію соціального підприємця. Як справедливо відзначається в дослідженні Приходько В.В., Ткачов С.І., соціальний підприємець розраховує досягти масштабних змін і поліпшення життя конкретної групи населення і суспільства в цілому, що зовсім не означає відсутності у нього мотивації до отримання доходу і досягнення економічної ефективності [1]. Викладені раніше положення і аналітичні дані дозволяють сформулювати ряд завдань, вирішення яких визначено економічними процесами у спортивній діяльності: накопичення, генерація і поширення економічних знань в області спорту, формування підприємницької культури в спорті; реалізація наукових і прикладних досліджень, пов'язаних з розвитком соціального і економічного функціоналу спортивних організацій; виявлення та вирішення економічних проблем сфери спорту, розвиток процесів інтеграції господарської діяльності спортивних організацій в економічне життя суспільства; визначення і прогнозування основних тенденцій розвитку економіки і спорту, характеру їх взаємовпливу; розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності та оптимізації бізнес-процесів в спортивних організаціях [2]. Для більш глибокого розуміння соціально-економічних процесів в спорті, необхідно класифікувати спортивні організації по ряду ознак.

1) За організаційно-правовими формами спортивні організації бувають: комерційні і некомерційні. До комерційних організацій слід відносити організації, метою яких є економічна вигода. Некомерційні організації несуть в собі лише соціальну місію.

2) За кількістю учасників можна виділити індивідуальних підприємців у сфері спорту та колективні організації. Індивідуальні підприємці надають послуги з консультант клієнтського супроводу діяльності спортивних організацій (спортивний агент, юрист). Колективні організації це спортивні організації, що складаються з двох і більше учасників. До них відносяться абсолютна більшість всіх спортивних організацій.

3) За орієнтованістю основних процесів: організації, що займаються діяльністю в сфері спорту, та організації інфраструктурного типу. Організації, що займаються діяльністю в сфері спорту це традиційні спортивні школи, федерації, клуби та інші нові. Організації інфраструктурного типу (приміром, спортивні тренувальні центри, як основа підготовки провідних спортсменів за кордоном) – вони

забезпечують безперебійне функціонування спортивних об'єктів, якісні і професійне проведення спортивних заходів і подій (тренувань і спортивних заходів). До їх числа відносяться також організації інформаційно-спортивного бізнесу (спортивні видавництва, телерадіоканали та інформаційні агентства).

4) За ступенем між суб'єктної інтегрованості розрізняються повністю інтегровані, частково інтегровані і не інтегровані спортивні організації. Повністю інтегровані організації – сукупність господарюючих суб'єктів, що перебувають в ієрархічній залежності, діяльність яких спрямована на здійснення спільної стратегічної мети. Частково інтегровані організації - це організації, що знаходяться у взаємодії з інтегрованими структурами, але не завжди реалізують спільну стратегічну мету (ветеранські або організації, що представляють види спорту, які не мають масового характеру). Не інтегровані організації – відокремлені спортивні організації, що переслідують приватні стратегічні цілі (наприклад, Тор Boxing Generation).

5) За принципом локальності: міжнародні, національні та регіональні організації. Міжнародні спортивні організації – об'єднання представників спортивних організацій різних країн і напрямків. Національні спортивні організації – організації, що здійснюють діяльність на території однієї країни; регіональні на рівні одного регіону.

6) За ступенем прояву підприємницької активності: організації підприємницького типу, підприємницька-орієнтовані організації, організації соціального та адміністративного типу. Організації підприємницького типу – це організації індустрії спорту, які повністю фінансуються за рахунок власних джерел від підприємницької діяльності. Підприємницька-орієнтовані організації – це організації, фінансування яких здійснюється як за рахунок бюджетних джерел, так і за рахунок підприємницької діяльності. Організації соціального і адміністративного типу фінансуються виключно за рахунок бюджету або за рахунок членських внесків [1].

Таким чином, спортивні організації є підприємницькими структурами з різним рівнем підприємницької активності, основною метою яких є забезпечення власної конкурентоспроможності. Підприємницька-орієнтовані спортивні організації є об'єктом дослідження як індикатори прояву сучасних процесів в економіці і спорті в різних країнах. У спорті і бізнесу схожі цілі: перемогти в умовах конкуренції, завоювати повагу, само реалізуватися. Спортивні організації, незалежно від організаційно-правових форм і напрямків діяльності, реалізуючи підприємницькі ініціативи, що сприяють досягненню їх основних цілей (відмінних в

масовому спорті і спорті вищих досягнень), формують якісно нове конкурентне середовище. Формування і розвиток конкуренції відбувається не тільки між спортивними організаціями, але й усіма підприємницькими структурами в економіці.

Аналіз сучасного стану та перспектив розвитку сфери дозволяє говорити про те, що в індустрії спорту присутні дві односпрямовані тенденції [3]. Перша тенденція проявляється у зниженні рівня фінансування та державного регулювання спортивних організацій, при одночасному наданні їм права займатися підприємницькою діяльністю. Держава надає право реалізації підприємницьких можливостей за допомогою часткового комерційного використання спортивних споруд, проведення тренінгів та майстер-класів, продажу сувенірної продукції, організації спортивно-масових заходів, залучення спонсорів та ін., де основними перевагами, що створюють конкуренти, виступають імідж і ділова репутація суб'єкта. Таким чином, можливість ведення підприємницької, тобто суто ініціативної і ризикованої діяльності, що приносить дохід, дозволяє спортивним організаціям додатково вирішувати ряд завдань як соціальної, так і економічної спрямованості. Друга тенденція проявляється в зростанні інтересу до спорту як невід'ємної частини життя суспільства. Таким чином, питання механізмів побудови системи управління спортивними організаціями як підприємницькими структурами є дуже важливим. Багатогранні особливості підприємництва, оцінка підприємницьких ініціатив, а також чинників, що сприяють їх розвитку і виникненню ризиків, здійснюються в даний час на постійній основі як на національному рівні, так і на рівні світової спільноти.

Стосовно діяльності спортивних організацій поняття ефект, результат, ефективність і результативність доцільно розділяти, оскільки саме на співвідношенні ефективності та результативності вибудовується система управління спортивною організацією, націлена на сталий розвиток і формування конкурентних переваг.

Висновок. Таким чином, результат діяльності спортивної організації це кількість спортивних досягнень (в тому числі вищих). Результативність – відносний вираз реалізації поставлених цілей в області спортивних досягнень (наприклад, кількість золотих медалей на Олімпійських іграх, результативність у професійному спорті). Під ефектом і ефективністю діяльності спортивних організацій треба розуміти абсолютне і відносне використання ресурсів, необхідних (залучених) для досягнення результатів економічні показники прибутку, рентабельності.

Список використаних джерел

1. Приходько В. В., Ткачов С. І. До питання про вдосконалення

організації системи підготовки спортсменів. *Слобожанський науково-спортивний вісник*. 2019/ № 2(70). С. 86–90.

2. Приходько В., Томенко О. Спорт вищих досягнень: від удосконалення системи підготовки спортсменів до потреби формування спортивної діяльності. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*. 2017. № 5 (69). С. 156–166.

3. Kutek T., Akhmetov R., Vovchenko I., Dmitrenko S., Shaverskyi V., Chernyshenko T. Development and application of model characteristics for optimizing the educational and training process of qualified athletes. *Journal of Physical Education and Sport*. 2018. vol. 18, no. 2, 2018, P. 933–936. doi:10.7752/jpes.2018.02138.

4. The European sports charter.
URL:http://www.sportdevelopmeiit.org.uk/The_European_Sports__Charter.pdf#search=European%20sports%20charter.pdf. (дата звернення: 13.01.2025).