

УДК 796:334

Терентьева А.О.¹, Брухно Е.Л.²

¹ студ., НУ «Запорізька політехніка»

² старш. викл., НУ «Запорізька політехніка»

УМОВИ УСПІХУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ КЛУБНОЇ СПОРТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Підприємництво у сфері фізичної культури і спорту суттєво відрізняється від аналогічної діяльності в інших сферах економіки. Пріоритетним завданням діяльності спортивних клубів є надання фізкультурно-спортивних послуг населенню та залучення його до здорового способу життя, а клуби є осередками суспільства, що ґрунтуються на демократичних засадах і мають важливе значення для суспільства в цілому.

Ключові слова: спортивна діяльність, спортивне підприємництво, спортивна індустрія, спортивний клуб.

Abstract. Entrepreneurship in the field of physical culture and sports differs significantly from similar activities in other sectors of the economy. The priority task of sports clubs is to provide physical culture and sports services to the population and to attract it to a healthy lifestyle, and clubs are the cells of society based on democratic principles and are important for society as a whole.

Keywords: sports activity, sports entrepreneurship, sports industry, sports club.

Актуальність. Підприємництво у сфері фізичної культури і спорту – це особлива функціональна форма діяльності спортивних організацій, що базується на інноваційних підходах. Інновації є невід'ємною частиною підприємництва, оскільки за допомогою інновацій не тільки створюються нові товари та послуги, а й стимулюються інвестиції у новостворені фізкультурно-спортивні підприємства.

Спортивні підприємства – це самостійні організації, які здійснюють господарську діяльність, мають права юридичної особи та надають фізкультурно-спортивні послуги та інші види господарської діяльності

Малі спортивні підприємства є поширеним явищем у сфері фізичної культури і спорту. Малі підприємства у цій сфері створюються з метою швидкого насичення ринку фізкультурно-спортивними послугами, подолання регіональних монополій, посилення конкуренції, сприяння впровадженню результатів науково-технічного прогресу, закріплення результатів науково-технічного прогресу та забезпечення зайнятості населення. Держава надає фінансову підтримку суб'єктам малого підприємництва шляхом створення відповідних фондів, встановлення пільгових умов кредитування та звільнення від деяких платежів до

бюджету.

Організаційна структура спортивних підприємств подібна до загальноприйнятої структури підприємств різних галузей економіки. Спортивні підприємства мають адміністративні підрозділи, функціональні органи управління та структурні підрозділи, які безпосередньо продукують фізкультурно-оздоровчі послуги.

Спортивні клуби є найбільш придатною організаційною формою для розвитку підприємницької діяльності у сфері фізичної культури і спорту. Це пов'язано з тим, що їх пріоритетним завданням є надання фізкультурно-спортивних послуг населенню та залучення його до здорового способу життя, а клуби є осередками суспільства, що ґрунтуються на демократичних засадах і мають важливе значення для суспільства в цілому.

Завдяки системі спортивних клубів більш успішно можуть розвиватися як масовий спорт, так і спорт вищих досягнень. У рамках масового спорту діяльність спортивних клубів спрямована насамперед на задоволення потреб різних груп населення, збереження та зміцнення здоров'я, розвиток певних фізичних якостей і рухових навичок, удосконалення статури, отримання задоволення від відпочинку та фізкультурно-спортивних розваг, спілкування з іншими людьми та природою, отримання естетичних емоцій, розвиток творчих компетенцій, соціальної згуртованості та реабілітації. У спорті вищих досягнень спортивні клуби в основному спрямовані на забезпечення відбору перспективних спортсменів, розвиток та вдосконалення їх спортивної майстерності.

Клубна система сьогодні широко поширена у фізкультурно-спортивному русі багатьох країн світу. Наприклад, лише в Європейському Союзі (ЄС) налічується понад 500 000 спортивних клубів, які об'єднують понад 60 мільйонів членів. Економічний ефект від діяльності системи спортивних клубів з значним. Наприклад, у Німеччині, біля 3,6 мільярдів євро держава економить за рахунок неоплачуваної праці. Щорічний сумарний фінансовий бюджет клубів становить 3,5 мільярдів євро. Мільйонами учасників створено справжній ринок спорту, в якому члени клубів є найактивнішими споживачами. Багато клубів Західної Європи, перш за все, створені в минулі століття, і нині в цілому керуються такою моделлю організації, де основним джерелом фінансування господарської діяльності клубу є членські внески, які, як правило, забезпечують понад 50% доходу. На додаток, істотним джерелом непрямого фінансування діяльності клубів є безкоштовна робота волонтерів. Вона дозволяє скоротити фонд заробітної плати персоналу клубу. Це досить велика економія, бо, за оцінками експертів, у спортивних клубах країн Західної

Європи працюють близько 6 млн. волонтерів.

В Україні сьогодні досить інтенсивно формуються спортивні клуби різного профілю, які своєю діяльністю охоплюють певну частину населення. Дослідження змін у сфері фізичної культури і спорту в Україні, що відбуваються під впливом розвитку ринкових відносин, дають можливість шляхом вивчення і всебічного аналізу підприємницької діяльності спортивних клубів виявити його особливості та тенденції подальших змін.

Результати. В результаті вивчення та аналізу даних науково-методичної та спеціальної літератури було вивчено стан і основні тенденції розвитку діяльності спортивних клубів в Україні.

Факторний аналіз даних дозволив виявити найбільш характерні аспекти, що впливають на розвиток клубної системи в сучасних соціально-економічних умовах України.

Соціологічне опитування містило анкетування фахівців у сфері фізичної культури і спорту. Воно проводилося з метою отримання достовірних даних про діяльність спортивних клубів в Україні.

Аналізуючи діяльність національних та іноземних клубів ми з'ясували, що клуби виконують ті ж самі економічні функції, що й інші підприємства. Водночас клуби мають ряд важливих відмінностей від підприємств спортивного типу. Основні з них випливають з принципів їх формування та функціонування.

Висновки. Отже, загальними висновками нашої роботи можна вважати наступне:

1. Становлення і розвиток ринкових відносин у сфері фізичної культури і спорту призводить до якісних змін у змісті господарської діяльності фізкультурно-спортивних організацій. Як і в інших галузях економіки, вона дедалі більше набуває ознак підприємництва. Підприємництво у сфері фізичної культури і спорту суттєво відрізняється від аналогічної діяльності в інших сферах економіки. Воно здійснюється в жорстко окреслених межах, наявність яких обумовлена соціальними функціями фізичної культури і спорту. Найбільш прийнятною організаційною формою для розвитку підприємництва є спортивні клуби, функції яких можуть задовольняти потреби в заняттях фізичною культурою і спортом усіх верств населення.

2. Аналіз діяльності зарубіжних і вітчизняних спортивних клубів дозволяє зробити висновки про те, що клуб реалізує такі ж економічні функції, як і будь-яке підприємство. Економічні проблеми є актуальними і для новостворюваних, і для вже діючих клубів. Вони фактично визначають долю клубу, його здатність зберігати себе як незалежну організаційну структуру, розвивати і вдосконалювати свою діяльність.

3. На сьогодні в Україні діє понад чотирих з половиною тисяч спортивних клубів. Водночас, останнє десятиріччя відзначилось негативною тенденцією щодо кількості клубів, яка скоротилась майже на 20%. Натомість збільшилась кількість великих клубів та мереж, що спричинило зростання числа їх клієнтів на 105,6%, а також кількість фахівців, які проводять заняття 105,4 %, особливо штатних працівників – на 112,9%.

4. Результати проведених розвідок містять підстави стверджувати, що рівень розвитку клубної системи в Україні перебуває на рівні, нижчому від середнього. Посилаючись на оцінки опитаних, можна стверджувати, що впровадженню розвиненої клубної системи перешкоджають несприятливі економічні умови (31%) і відсутність необхідної нормативно-правової бази (26%).

5. Як свідчать результати опитування, для прискорення розвитку клубної системи необхідно вжити таких заходів: створення державної програми розвитку клубної системи (30%); внесення змін до законодавства, чітке визначення юридичного статусу спортивного клубу (30%); виділення цільових бюджетних коштів для створення мережі спортивних клубів (17%); підготовка фахівців із клубної роботи (11%); проведення роз'яснювальної роботи з населенням та фахівцями фізичного виховання і спорту (6%).

Вдосконалення підприємницької діяльності спортивних клубів в Україні потребує подальших досліджень щодо врахування особливостей чинного соціально-економічного та правового середовища. Необхідно аналізувати причини недостатнього розвитку ринку фізкультурно-спортивних послуг, відсутність реальної зацікавленості представників бізнесу у співпраці зі спортивними клубами, відсутність нормативно-правових актів, що відображають особливості фізичної культури і спорту та діяльності в ній спортивних клубів, як суб'єктів підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Газнюк Л. М., Разумовський С. О. Маркетингова діяльність у сфері фізичної культури та спорту як об'єкт соціального пізнання. *Слобожанський науково-спортивний вісник*. 2014. № 1 (39). С. 12–16.
2. Золотов М. І., Кузін В. В., Кутепов М. Є., Сейранов С. Г. Менеджмент та економіка фізичної культури та спорту: Навч. посіб. для студ. вищ. пед. учбов. Закладів. Київ : Академія, 2004. С. 100–138.
3. Коробович Л. О. Економічні аспекти сучасного розвитку фізичної культури і спорту в Україні. *Молода спортивна наука України*. 2000. Вип. 4. С. 64–67.

4. Малка Г. В. Організація професійних клубів в умовах України. *Слобожанський науково-спортивний вісник*. 1998. № 1. С. 64–66.
5. Мічуда Ю. П. Професійний спорт як різновид підприємницької діяльності. *Теорія і методика фізичного виховання і спорту*. 2005. № 1. С. 30–35.
6. Мічуда Ю. П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: закономірності функціонування та розвитку. Київ : Олімпійська література, 2007. 216 с.