

Донбаська державна машинобудівна академія

кафедра фізичного виховання і спорту

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС З ДИСЦИПЛІНИ

«Олімпійський і професійний спорт»

галузь знань 01 Освіта / Педагогіка

спеціальність 017 Фізична культура і спорт

ОПП «Фізична культура і спорт»

Освітній рівень перший (бакалаврський)

Вид дисципліни обов'язкова

Факультет інтегрованих технологій і обладнання

Розробник: **Приймак А.Ю.** к.п.н. старший викладачкафедри фізичного виховання і спорту

Краматорськ-Тернопіль
2024 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Олімпійський спорт як наукова та навчальна дисципліна
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

План

1. Предмет навчальної дисципліни «Олімпійський і професійний спорт». Професійний спорт як складова сучасного спортивного руху.
2. Специфічні функції дисципліни «Олімпійський і професійний спорт» як системи знань, а також сукупності предметів і явищ: описова, пояснювальна, прогностична, практична, методологічна і систематизуюча.
3. Структурні елементи «Олімпійського і професійного спорту» як наукової і навчальної дисципліни.
4. Завдання і зміст програмних вимог та структура предмету «Олімпійський і професійний спорт».
5. Взаємозв'язок з іншими дисциплінами.

Контрольні питання

1. Визначте предмет навчальної дисципліни «Олімпійський і професійний спорт».
2. Назвіть специфічні функції дисципліни «Олімпійський і професійний спорт»
3. Перелічіть структурні елементи «Олімпійського і професійного спорту» як наукової і навчальної дисципліни.
4. Дайте характеристику загальним функціям спорту.
5. Назвіть завдання і зміст програмних вимог та структура предмету «Олімпійський і професійний спорт».

Література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с. – ISBN 966-547-206-2.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с. – ISBN 966- 7133-71-0.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с. – ISBN 966-7617-51-3.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Трофим'як Б. Є. Фізична культура і спорт в Українській РСР / Трофим'як Б. Є. – Львів : Вища школа, 1987. – 160 с.
6. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978.

– 152 с.

7. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є: різні складові олімпійського і професійного спорту як багатофункціональних суспільних явищ, систем змагань і пов'язаних з ними системи спортивної підготовки до Олімпійських ігор та системі професійного спорту.

Метою викладання навчальної дисципліни «Олімпійський та професійний спорт» є вивчення історії і розвитку олімпійського руху, його ідеалів і принципів, місця в системі явищ, організаційно-правових і економічних основ олімпійського спорту, розуміння його гуманістичної та соціальної значущості, надання майбутнім спеціалістам необхідних знань, умінь і навичок в сфері олімпійського та професійного спорту.

Програмні результати навчання (ПРН):

- здійснювати аналіз суспільних процесів у сфері фізичної культури і спорту, демонструвати власне бачення шляхів розв'язання існуючих проблем;
- засвоювати нову фахову інформацію, оцінювати й представляти власний досвід, аналізувати й застосовувати досвід колег;
- аналізувати процеси становлення та розвитку різних напрямів спорту, олімпійського руху та олімпійської освіти на міжнародному та національному рівнях.

Загальні компетентності:

- здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями;
- здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій;
- здатність бути критичним і самокритичним.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

- здатність забезпечувати формування фізичної культури особистості;
- здатність до розуміння ретроспективи формування сфери фізичної культури і спорту;
- здатність до безперервного професійного розвитку.

Зміст дисципліни:

Змістовний модуль 1. Історичні та організаційні основи олімпійського спорту

Тема 1. Олімпійський спорт як наукова та навчальна дисципліна

Тема 2. Міжнародна олімпійська система: принципи, структура, діяльність

Тема 3. Президенти Міжнародного олімпійського комітету і їх роль у розвитку олімпійського руху

Тема 4. Організація, проведення і програма олімпійських ігор.

Змістовний модуль 2. Соціально-політичні, правові і економічні основи олімпійського спорту

Тема 5. Аматорство в олімпійському спорті.

Тема 6. Організаційно правові основи олімпійського спорту.

Тема 7. Економічні основи олімпійського спорту.

Змістовний модуль 3. Професійний спорт як соціальне явище. Історія розвитку та становлення професійного спорту

Тема 8. Історія розвитку професійного спорту

Тема 9. Формування та розвиток професійного спорту на Північноамериканському континенті

Тема 10. Формування та розвиток професійного спорту на Європейському континенті

Змістовний модуль 4. Організаційно-правові та економічні засади професійного спорту

Тема 11. Організація професійних ліг.

Тема 12. Основи правового регулювання відносин у професійному спорті

Тема 13. Економічні засади професійного спорту

Тема 14. Участь українських спортсменів на міжнародній арені

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Міжнародна олімпійська система: принципи, структура, діяльність
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

План

1. Сучасний олімпізм і його основні принципи.
2. Основні органи МОК.
3. Олімпійські конгреси.
4. Міжнародні спортивні федерації. Національні олімпійські комітети та їх роль у зміцненні Міжнародного олімпійського руху.
5. Регіональні і континентальні ігри як складова частина міжнародного олімпійського руху. Характеристика Азіатських, Африканських і Панамериканських і інших ігор.

Контрольні питання

1. Назвіть принципи олімпійського спорту.
2. Перелічіть структурні органи МОК.
3. Значення олімпійських конгресів.
4. Міжнародні спортивні федерації: структура, завдання, роль
5. Національний олімпійський комітет: вимоги, склад, місія та роль.
6. Характеристика Азіатських, Африканських і Панамериканських і інших ігор.
7. Основні положення Олімпійської хартії.

Література

1. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.
2. Вацеба О. Нариси з історії спортивного руху в Західній Україні / О. Вацеба. – Івано-Франківськ: Лілея – НВ, 1997. – 232 с.
3. Герцик М.С. Вступ до спеціальностей галузі «фізичне виховання і спорт» / М.С. Герцик, О.М. Вацеба. – Львів: Українські технології, 2002. – 232 с.

1. Сучасний олімпізм і його основні принципи.

Принципи олімпійського спорту (ОС) та основи його діяльності були розроблені ще в кінці минулого століття П'єром де Кубертенем. Сучасні нові умови тільки удосконалили їх, привели у відповідність до реалій оточуючого життя.

П'єр де Кубертен, звертаючись до учасників ігор IX Олімпіади (1928 р.) в Амстердамі, виклав основні принципи сучасного олімпійського руху. Він наголошував і відстоював наступні положення:

- * притримуватись рівності основних видів спорту;
- * проводити змагання в мистецтві, котрі проникнуті ідеями спорту;
- * давати клятву спортсменів, яка, спираючись на честь і гідність людини, містить єдину правильну основу ефективного вирішення проблеми аматорства;
- * відстоювати олімпійський прапор, котрий має всі кольори народів і символізує п'ять частин світу, об'єднаних спортом;
- * дотримуватись церемонії і ритуалу відкриття і закриття Ігор, з відданням шани олімпізму, від якого вони беруть свій початок; відстоювати авторитет МОК.

У новому варіанті Олімпійської хартії, прийнятої у 1990 році, називаються наступні 7 основних принципів олімпійського руху:

концепція сучасного олімпізму, розроблена П. Кубертенем, за ініціативою якого в червні 1994 року в Парижі відкрився Міжнародний атлетичний конгрес з метою відновлення Олімпійських ігор (ОІ). 23 червня 1894 р. створений МОК, котрий з того часу керує олімпійським рухом.

Олімпізм об'єднує спорт, культуру, освіту, проголошує виховні цінності, а також повагу до загальних етичних принципів.

Метою олімпізму є гармонійний розвиток людини, збереження людської гідності та мирного суспільства. Олімпійський рух об'єднує організації, спортсменів, котрі керуються Олімпійською хартією.

Олімпійський рух вдосконалює сучасний світ, виховує молодь в дусі неприйняття дискримінації, вимагає проведення чесних змагань.

Діяльність Олімпійського постійна і універсальна.

Найвищий прояв його - ОІ.

Олімпійська хартія керує організацією та функціонуванням олімпійського руху, визначає умови святкування ОІ.

В сучасній концепції олімпізма можна виділити наступні основні ідеї:

Політична ідея - підтримка анти військового руху, примирення народів.

Гуманістична ідея - рівність людей, подолання класових, національних, релігійних, майнових протиріч.

Філософсько-педагогічна ідея - використовуючи спортивно-ігровий метод виховання, забезпечити всебічне розумове, моральне і фізичне виховання. Сприяти особистому вдосконаленню, максимальному розвитку здібностей, рекордних досягнень.

2. Основні органи МОК.

Основними органами МОК є сесія, виконком і президент.

Загальні збори членів МОК - сесія, проводиться не менш одного разу в рік. Позачергова сесія може бути скликана з ініціативи президента чи письмової вимоги не менш однієї третини членів МОК. Вона є верховним органом МОК. Рішення сесії є остаточними. За пропозицією виконкому сесія обирає членів МОК. Крім того, як правило, на сесіях МОК приймаються рішення про обрання міст-організаторів зимових і літніх Олімпійських ігор, зміни в Олімпійській хартії, і програмі Ігор, про бюджет, звіти комісій і комітетів МОК, визнання нових НОК і ін.

Виконком складається з президента, чотирьох віце-президентів, і шести інших членів. Усі члени виконкому обираються на сесіях таємним голосуванням більшістю поданих за них голосів.

Виконком керує справами МОК, виконуючи наступні функції: стежить за дотриманням Олімпійської хартії; відповідає за адміністративну роботу МОК, його фінансову діяльність, рекомендує осіб для обрання в МОК, призначає директорів, зберігає архів МОК і т.д.

Президент обирається з числа членів МОК таємним голосуванням на восьмирічний період і може повторно обиратися на наступні чотирирічні періоди. Термін мандатів віце-президентів і шести членів Виконкому — 4 роки.

МОК проводить олімпійські конгреси, які скликаються в принципі один раз у 8 років за рішенням МОК його президентом, на яких присутні члени і почесні члени МОК, делегати МСФ, НОК й інших організації, визнаних МОК, а також спортсмени й особи, які запрошуються МОК індивідуально чи як представники організацій. Його повістку визначає виконком МОК після консультацій із МСФ і НОК.

Для вивчення специфіки питань і підготовки рекомендацій виконкому президент МОК призначає спеціальні комісії чи робочі групи.

Поточну роботу МОК виконує секретаріат, що складається з 80 співробітників, 60 із яких працюють у штаб-квартирі і 20 — в олімпійському музеї. Секретаріатом керує адміністратор-делегат разом з генеральним секретарем. У його штаті працюють 10 директорів, радники президента й інших співробітників.

3. Олімпійські конгреси

Олімпійські конгреси відповідно до Олімпійської хартії скликаються, як правило, один раз у 8 років за рішенням МОК і його президента. Для обговорення на конгресі виносяться найбільш актуальні проблеми олімпійського руху, що визначають перспективи його розвитку. Уся діяльність конгресів носить консультативний характер.

За 100-літню історію сучасного олімпійського руху було проведено 12 конгресів. Як уже відзначалося, перший установчий конгрес відбувся в Парижі в 1894 р. У наступні роки Олімпійські конгреси скликались: у 1897 р. (Гавр), 1905 р. (Брюссель), 1906 р. (Париж), 1913 р. (Лозанна), 1914 р. (Париж), 1921 р.

(Лозанна), 1924 р. (Прага), 1930р. (Берлін), 1973 р.— (Варна), 1981 р. (Баден-Баден), 1994 р. (Париж).

Неважко переконатися, що конгреси проводилися нерегулярно. За перші чотири неповних десятиліття було проведено 9 конгресів. За наступні 64 роки конгреси скликались лише тричі. Перерва між 9 і 10 Олімпійськими конгресами склала 43 роки.

4. Міжнародні спортивні федерації. Національні олімпійські комітети та їх роль у зміцненні Міжнародного олімпійського руху.

Міжнародні спортивні федерації (МСФ) – це міжнародні спортивні об'єднання, що керують і координують роботу регіональних і національних спортивних організацій з видів спорту.

Причини створення МСФ:

- наявність спортивних федерацій у окремих державах;
- відсутність єдиних правил змагань;
- збільшення кількості міжнародних змагань;
- вимоги МОК до реєстрації олімпійських видів спорту.

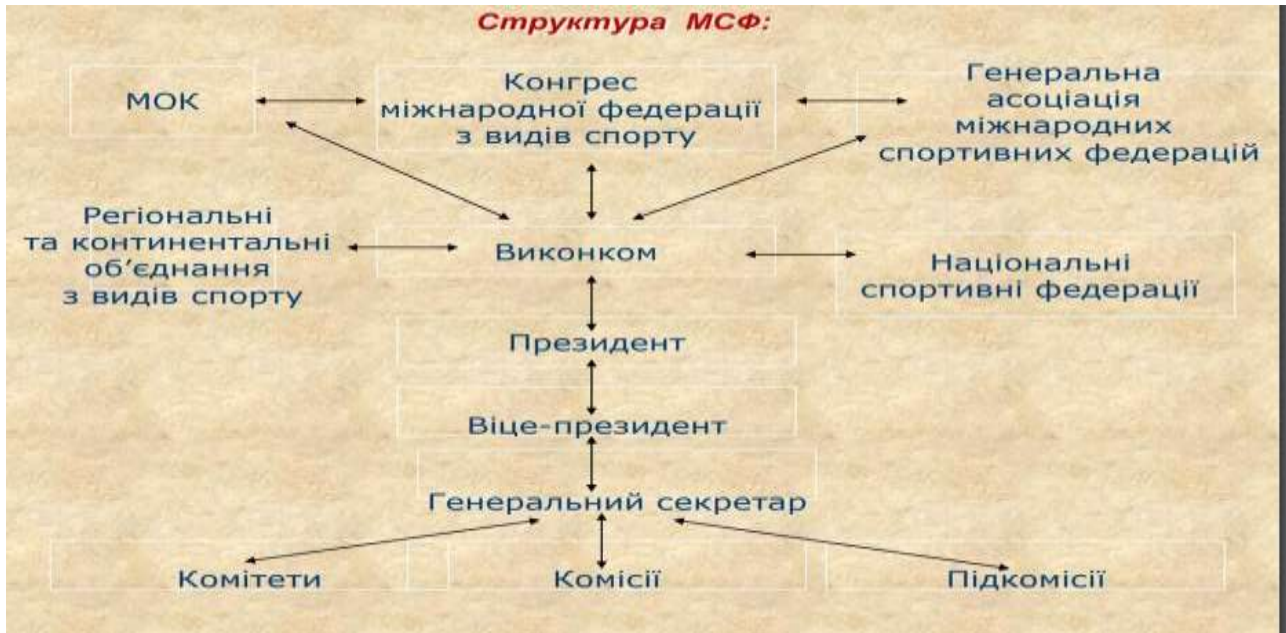
Основні завдання діяльності МСФ:

- практична допомога у роботі національним спортивним федераціям; ✓ популяризація свого виду спорту в світі, розширення його географії;
- контроль за діяльністю національних спортивних організацій, за дотриманням ними уставу МСФ;
- планування, організація та проведення міжнародних спортивних змагань;
- реєстрація та затвердження рекордів;
- розширення матеріально-технічної бази виду спорту;
- розробка правил змагань з виду спорту;
- регламентація переходу спортсмена з команди однієї країни у команду другої.

Роль МСФ:

- забезпечити розвиток відповідних видів спорту в усьому світі;
- встановити та впровадити в дію, правила, що стосуються відповідних видів спорту;
- встановлювати критерії допуску на змагання Олімпійських ігор у відповідності з Олімпійською хартією та подавати їх на затвердження МОК;
- робити внесок в реалізацію цілей, що викладено в Олімпійській хартії, особливо шляхом розповсюдження олімпізму та олімпійського виховання; ✓ нести відповідальність за технічний контроль та керівництво своїми видами спорту на Олімпійських іграх та на іграх, що відбуваються під патронатом МОК;
- надавати технічну допомогу для практичного виконання програм олімпійської солідарності;
- формулювати пропозиції, що адресуються МОК стосовно Олімпійської хартії та олімпійського руху взагалі, включаючи

- організацію та проведення Олімпійських ігор;
- надавати свої варіанти стосовно кандидатур на організацію Олімпійських ігор, особливо, щодо технічних можливостей місткандидатів;
- співпрацювати у підготовці олімпійських конгресів, за вимогою МОК брати участь у діяльності комісій МОК.



Національний олімпійський комітет – вищий керівний орган розвитку олімпійського руху в країні.

Вимоги до НОК згідно Олімпійської хартії

- генеральна асамблея НОК повинна проводитися не менш одного разу на рік;
- члени виконавчого органу НОК змінюються як мінімум кожні 4 роки;
- члени НОК не одержують ніякого прибутку або премії за свою роботу.

До складу НОК обов'язково повинні входити:

- члени МОК у даній державі, якщо такі є;
- представники усіх національних спортивних федерацій з олімпійських видів спорту;
- діючі атлети або колишні атлети які приймали участь у Олімпійських іграх

До складу НОК можуть входити:

- представники національних федерацій, які входять до МСФ, але види спорту яких не входять у програму Олімпійських ігор;
- окремі особи, які можуть сприяти розвитку олімпізму.

Місія та роль НОКів

- розвиток і захист олімпійського руху в своїх країнах;
- пропаганда принципів олімпізму;
- розповсюдження олімпізму в навчальних програмах у школах та університетських закладах.

- боротьба проти дискримінації та насилля у спорті, проти використання заборонених препаратів.
- представництво своїх країн на Олімпійських, регіональних та інших іграх, що проходять під егідою МОК.
- визначення міста, що має право подати заявку на організацію Олімпійських ігор в своїй країні тощо.

Національна спортивна федерація – це організація, яка створена для розвитку виду спорту в країні.

Статус національної спортивної федерації надається тільки одній спортивній федерації з відповідного виду спорту (версії) за таких умов:

- реєстрації як всеукраїнської громадської організації;
- відповідності її статутних документів статутним та регламентним вимогам відповідної міжнародної спортивної організації;
- проведення нею спортивних змагань та фізкультурних заходів;
- наявності в її складі висококваліфікованих спортсменів, тренерів, суддів та фахівців;
- наявності в її структурі легалізованих у встановленому порядку місцевих осередків (федерацій, асоціацій, спілок, об'єднань тощо) та їх взаємодії з місцевим органом виконавчої влади з фізичної культури і спорту щодо розвитку відповідного виду спорту (версії) згідно з укладеним двостороннім договором.

5. Регіональні і континентальні ігри як складова частина міжнародного олімпійського руху. Характеристика Азіатських, Африканських і Панамериканських і інших ігор.

Всесвітньому розвитку фізичної культури поряд із Олімпіадами і чемпіонатами світу з окремих видів спорту багато у чому сприяла організація ігор, які відповідали найбільш різнобічним інтересам народів. Проведенням цих ігор їх організатори прагнули у першу чергу поглибити політичні зв'язки між країнами, окремими частинами світу, а також країнами об'єднаними в державні союзи. Однак поряд із цим було організовано різного роду ігри, склад учасників яких визначався за економічними, географічними, мовними, світоглядними і релігійними ознаками. Ці змагання важко віднести до якої-небудь єдиної системи, однак в цілому їх об'єднує те, що вони проходять під заступництвом Міжнародного Олімпійського Комітету і у відповідності до його основних принципів і правил. У цих змаганнях такі ж, як і у Олімпіад, урочисті церемонії відкриття і закриття, а програма змагань включає в себе олімпійські, а також місцеві традиційні види спорту. “Жовтою олімпіадою” називалися спочатку азіатські ігри, “латинською олімпіадою” – змагання країн американського континенту, які говорять на іспанській і португальській мовах, “жіночою олімпіадою” – заходи, організовані Міжнародним Жіночим Спортивним Союзом.

Сьогодні в світі проводиться велика кількість різних міжнародних спортивних ігор. Це перш за все континентальні ігри – Панамериканські, Африканські й Азіатські, в яких приймають участь спортсмени країн одного

континенту. Далі йдуть регіональні ігри, які проводяться серед спортсменів країн одного регіону – Балканські, Боліварські, Середземноморські, Центрально-Американські, Панарабські, Тихоокеанські, Океанії, Далекого Сходу, Індійського океану, Південно-Східної Азії, Південної Азії, Південної частини Тихого океану, Південного Хреста, Центральної Америки і Карибського моря, Арабських держав Перської затоки, Ігри Малих країн Європи та ін.

Панамериканські ігри

Ідею проведення Панамериканських ігор, на думку істориків, висловив президент МОК Анрі де Байє-Латур після успішної організації I Ігор Центральної Америки в Мехіко в 1926 році. Але лише на Олімпійських іграх 1936 року її було одобрено спортивними керівниками країн континенту. В 1937 році представники 9 країн – Аргентини, Бразилії, Канади, Колумбії, Куби, Парагваю, Чилі і США зустрілися в Далласі, щоб обмінятися думками, але кінцевого рішення не прийняли. В 1940 році за ініціативою НОК Аргентини в Буенос-Айресі було скликано конгрес країн Західної півкулі, на якому були присутні представники 16 держав, які входили в Панамериканський союз. Тоді й було створено Панамериканський спортивний комітет, який прийняв рішення про проведення Ігор, починаючи з 1942 року. Столиця Аргентини взяла на себе організацію перших Ігор. Однак друга світова війна відсунула здійснення цієї ідеї.

На Олімпійських іграх 1948 року в Лондоні відбулося засідання II Панамериканського спортивного конгресу, який вирішив провести I Ігри в 1951 році в Буенос-Айресі. Ці ігри зібрали близько 2000 атлетів із 20 країн Західної півкулі.

В наступні роки популярність Панамериканських ігор постійно зростала. В Іграх останніх десятиріч приймають участь спортсмени більш ніж 30 країн, кількість спортсменів, які приймають участь у змаганнях досягає 4-5 тисяч. Програму Ігор зазвичай складають не менш ніж 15 видів спорту. Серед них: бейсбол, боротьба, бокс, велоспорт, волейбол, водне поло, гандбол, гімнастика, веслування, дзюдо, кінний спорт, легка атлетика, парусний спорт, плавання, стрибки у воду, сучасне п'ятиборство, теніс, стрільба кульова і стендова, стрільба із луку, важка атлетика, фехтування, футбол, хокей на траві, вітрильний спорт, баскетбол. Програма Ігор постійно розширюється: в 1995 році змагання уже проводилися з 33 видів спорту. Поруч зі всіма видами, які включаються до програми Олімпійських ігор, тут ми знаходимо таеквондо, сквош, софтбол, пелоту, роликовий спорт, рекетсбол та ін.

Окрім змагань з літніх видів спорту проходять змагання з зимових видів. I зимові Панамериканські ігри було проведено в 1989 році в Лас-Ленасі (Аргентина). В них прийняли участь атлети із 10 країн: Болівії, Бразилії, Канади, Коста-Ріки, Чилі, США, Гватемали, Мексики, Перу, Віргінських Островів. Програма змагань включала гірськолижний спорт, лижні перегони, фрістайл, біатлон.

Найуспішніше в Панамериканських іграх виступають спортсмени США, Куби, Канади, Венесуели, Мексики.

Особливо гостро в організації цих змагань постає проблема допінгу.

Африканські ігри

Проведення Африканських ігор, недивлячись на те, що цю ідею ще в 1912 році висловлював Кубертен, стало можливим лише в середині 60-х років ХХ століття, після завоювання незалежності більшістю країн континенту.

В 1964 році відбулася конференція, на якій представники 32 країн створили постійний комітет Африканських ігор, вирішивши провести I Ігри в Браззавілі (Конго) в 1965 році. Після їх проведення Комітет було перетворено у Вищу Раду спорту Африки (ВРСА), яка стала міжурядовою континентальною організацією, членами якої є міністри, керівники спортивних федерацій і провідні спортсмени континенту. Серед інших спортивних організацій континенту, які приймали участь в організації і проведенні Ігор, Асоціація НОК Африки і Союз спортивних конфедерацій Африки, до якого входять керівники континентальних федерацій з видів спорту.

Країни Африки зіштовхуються з великими організаційними та фінансовими труднощами при підготовці і проведенні Африканських ігор. Так, II Ігри повинні були відбутися в 1969 році в Малі, але були проведені лише в 1973 році в Лагосі (Нігерія). IV Ігри Кенія зуміла провести не в 1982 році, а тільки в 1987 році.

В I Африканських іграх 1965 року в Браззавілі прийняли участь близько 300 спортсменів із 30 країн, на II Іграх в Лагосі (1973 р.) – 5000 спортсменів із 40 країн, на III Іграх в Алжирі (1978 р.) – більше 3000 спортсменів із 38 країн.

Поруч із фінансовими й організаційними труднощами в числі найгостріших проблем, із якими доводиться зіштовхуватися організаторам і учасникам Африканських ігор слід назвати відтік талановитих спортсменів до розвинутих капіталістичних країн, застосування допінгових речовин у спорті, прояви апартеїду в спорті ПАР.

Найуспішніше виступають на Африканських іграх спортсмени Єгипту та Нігерії. За ними йдуть спортсмени Алжиру, Кенії, Тунісу.

Азіатські ігри

Під час Олімпіади 1948 року в Лондоні представники азіатських країн, які приймали участь в Іграх, домовилися про створення спортивної асоціації країн Азії, яку і було створено в 1949 році на конференції в Нью-Делі. Представники 8 країн – Афганістану, Бірми, Індії, Індонезії, Пакистану, Таїланду, Філіппін і Шрі-Ланки вирішили провести континентальні ігри в 1951 році в Нью-Делі. II Азіатські ігри проходили в 1954 році в Манілі (Філіппіни). В подальшому Ігри стали проводитися регулярно кожні 4 роки.

Азіатські ігри швидко набули широкої популярності. Так, якщо в Іграх 1951 року прийняли участь 489 спортсменів із 11 країн, які змагалися в шести видах спорту, то в 1982 році, коли Делі знову стала столицею Азіатських ігор, у змаганнях з 21 виду спорту приймали участь 4500 спортсменів із 33 країн. XI Ігри 1990 року зібрали вже близько 6000 атлетів із 37 країн.

Програма Ігор повинна містити не менше 10 видів спорту, обов'язковими серед яких є плавання і легка атлетика, інші вибираються із таких видів спорту як: баскетбол, боротьба, бокс, велоспорт, волейбол, гімнастика, веслування, дзюдо, кінний спорт, вітрильний спорт, теніс, настільний теніс, стрільба, важка атлетика, фехтування, футбол, хокей та траві.

Однак масштаб Азіатських ігор давно вийшов за межі офіційних вимог.

Наприклад, на X Іграх в 1986 році в Сеулі нагороди розігрувалися в 269 дисциплінах 25 видів спорту, в 1990 році на XI Іграх, проведених у Пекіні, спір за медалі вівся уже в 27 видах спорту і в 310 видах змагань. Програма Ігор 1994 року, проведених в Хіросімі (Японія) ще більше розширилася: спортсмени змагалися в 34 видах спорту, у тому числі, в таких як гольф, карате, ушу та ін.

Більшу частку медалей на Азіатських іграх сьогодні виграють спортсмени трьох країн – Китаю, Республіки Корея та Японії. За ними йдуть КНДР та Іран.

В останнє десятиріччя різко зріс організаційно-технічний рівень і чисто спортивний рівень Азіатських ігор. В значній мірі це зумовлено соціально-економічними змінами в ряді азіатських країн і, в першу чергу, Республіці Корея і Китаї. Сильно вплинули на рівень Ігор підготовка і проведення Ігор XXIV Олімпіади в Сеулі, а також прагнення Китаю одержати право на проведення Ігор Олімпіади 2000 року та вибір Китаю як столиці Ігор 2008 року. Одержала широкого розвитку комерціалізація Азіатських ігор, різко зріс до цих змагань інтерес фірм-спонсорів.

Ігри Співдружності націй

Це єдині ігри, які зберегли структуру колишньої колоніальної системи. В період з 1930 по 1950 років змагання проводилися як Ігри Британської імперії. Після падіння колоніальної системи ці Ігри було перетворено в Ігри Співдружності націй.

На Іграх не приймають участь спортсмени країн, які займають лідируюче положення в олімпійському спорті, що активізує спортивну сторону цих змагань і робить реальною перемогу учасників малих країн.

Сьогодні Ігри Співдружності користуються великою популярністю. Наприклад, в XIV Іграх 1990 року, які проходили в Окленді (Нова Зеландія) прийняли участь 3500 спортсменів із 50 країн.

Програму Ігор Співдружності формує країна-організатор змагань. Із 17 видів спорту вона повинна вибрати 10.

Окремими командами виступають не тільки Англія, Ірландія, Шотландія, Уельс, але й маленькі володіння Великобританії – такі як острова Мен, Джерсі, Гернсі.

Середземноморські ігри

Ці змагання проводяться кожні чотири роки, починаючи з 1951 року, коли в Олександрії (Єгипет) було проведено перші Середземноморські ігри. В цих іграх приймають участь спортсмени країн, які прилягають до басейну Середземного моря.

Оргкомітетом ігор зазвичай вибирається не менше 12 видів спорту із такого списку: боротьба, бокс, велоспорт, волейбол, водне поло, гандбол, гімнастика, веслування, дзюдо, легка атлетика, вітрильний спорт, плавання, стрибки у воду, сучасне п'ятиборство, теніс, кульова та стендова стрільба, стрільба із луку, важка атлетика, фехтування, футбол, хокей на траві, баскетбол.

Провідними державами на цих Іграх є команди Болгарії, Італії, Франції, Югославії, Туреччини, Іспанії.

Ігри країн Центральної Америки та Карибського моря

Ігри країн Центральної Америки та Карибського моря – одні із найстаріших

регіональних змагань. Їх народження слід віднести до 1926 року, коли в Мехіко відбулася перша зустріч з семи видів спорту із участю команд Мексики, Гватемали і Куби. З тих пір Ігри проводяться регулярно у різних країнах регіону. В традиціях Ігор є ритуал запалення вогню від сонячних променів в стародавньому храмі ацтеків на пагорбах Лас-Естельяс в Мексиці.

До програми Ігор повинно входити не менше 12 видів спорту. Серед них: бейсбол, боротьба, бокс, велоспорт, волейбол, водне поло, гандбол, гімнастика, веслування, дзюдо, кінний спорт, легка атлетика, вітрильний спорт, плавання, стрибки у воду, сучасне п'ятиборство, теніс, кульова і стендова стрільба, стрільба із луку, важка атлетика, фехтування, футбол, хокей на траві. Однак на практиці в програму змагань включаються практично всі олімпійські види спорту, а також деякі регіональні.

В Іграх країн Центральної Америки та Карибського моря в останні десятиріччя приймають участь спортсмени більше 20 держав. У спортивному відношенні явну перевагу мають спортсмени Куби.

Розглянутими вище іграми далеко не вичерпується перелік великих континентальних і регіональних змагань, які проводяться за підтримкою МОК і сприяють розвитку олімпійського спорту. Наприклад, у Західній півкулі користуються популярністю Боліварські ігри, які проводяться з 1938 року рядом латиноамериканських держав. Країни Балканського регіону (Греція, Туреччина, Румунія, Болгарія та ін.) приймають участь в Балканських іграх. З 1985 року проводяться Ігри малих країн Європи з населенням менше 1 млн. чоловік, в яких приймають участь спортсмени Монако, Люксембурга, Андорри, Мальти, Ісландії, Ліхтенштейну, Сан-Марино, Кіпру.

Олімпійська рада Азії (ОРА) організує різні субрегіональні Ігри. Такі ж Ігри для семи регіонів Африки організує Асоціація національних олімпійських комітетів Африки (АНОКА) та ін.

Прагненню до розширення міжнародних спортивних зв'язків привело о появи міжконтинентальних Ігор – Афро-Латиноамериканських (з 1974 р.), триконтинентальних (з 1983 р.) між деякими країнами Азії, Африки й Америки, Афро-Азіатських (з 1985 р.) та ін.

Всі ці змагання служать не тільки фактором розвитку олімпійського спорту, ареною виявлення талановитих спортсменів і їх підготовки до Олімпійських ігор, але й важливим фактором міжнародного співробітництва, усунення міждержавних протиріч, розвитку взаєморозуміння і дружби, заохочення людей до занять фізичною культурою та спортом. Виключно велике культурне значення цих змагань, кожне із яких несе на собі відбиток культурних традицій різних країн і регіонів, має своєрідні ритуали, традиції, символіку.

6. Олімпійська хартія.

Олімпійська хартія - документ, в якому викладено основні принципи Олімпізму, правила, прийняті МОК

Олімпійська хартія виконує 3 завдання:

- Документ конституційного характеру, який визначає принципи та цінності

Олімпізму

- Статут МОК

- Положення щодо розподілу обов'язків між міжнародним олімпійським комітетом, міжнародними федераціями, національними олімпійськими комітетами та організаційними комітетами з проведення Олімпійських ігор

Пreamбула

Концепція сучасного олімпізму належить П'єру де Кубертену, з ініціативи якого у червні 1894 року у Парижі відбувся міжнародний атлетичний конгрес. 23 червня 1894 року самозаснувався міжнародний олімпійський комітет (МОК). Святкування перших олімпійських ігор (ігор олімпіади) сучасності відбулося в Афінах, Греції, 1896 року. У 1914 році на олімпійському конгресі в Парижі було затверджено олімпійський прапор, подарований П'єром де Кубертену. На ньому зображені 5 кілець, що переплітаються, які символізують союз 5 континентів і зустріч спортсменів усього світу на олімпійських іграх. Перші олімпійські зимові ігри відбулися у Шамоні (Франція) у 1924 році.

Основні принципи олімпізму

1. Олімпізм є філософією життя, що підносить і об'єднує в збалансоване ціле достоїнства тіла, волі, розуму. Олімпізм, що поєднує спорт з культурою та освітою, прагне створення способу життя, що ґрунтується на радості від зусилля, виховної цінності гарного прикладу, соціальної відповідальності та на повазі до загальних основних етичних принципів
2. Мета олімпізму полягає в тому, щоб поставити спорт на службу гармонійного розвитку людства, сприяючи створенню мирного суспільства, яке дбає про збереження людської гідності.
3. Олімпійський рух є узгодженою, організованою, універсальною та постійною діяльністю всіх осіб та організацій, що надихаються цінностями олімпізму, що здійснюється під керівництвом МОК. Ця діяльність охоплює 5 континентів. Вершиною її є об'єднання спортсменів усього світу на великому спортивному святі - олімпійських іграх. Символом олімпійського руху є 5 переплетених кілець
4. Заняття спортом – одне з прав людини. Кожен повинен мати можливість займатися спортом, не піддаючись дискримінації, на кшталт олімпізму, що має на увазі порозуміння в душі дружби, солідарності, чесної гри (fair play)
5. Розуміючи, що спорт функціонує у межах суспільства, спортивні організації всередині олімпійського руху повинні мати права та обов'язки, властиві автономним організаціям, що включає незалежне створення спортивних правил і контроль над ними, визначення структури та керівництва своїми організаціями, дотримання права на проведення виборів, вільних від будь-якого зовнішнього впливу, а також відповідальність за забезпечення застосування принципів сумлінного управління
6. Здійснення права і свободи, передбачених справжньою олімпійською хартією, має бути забезпечене відсутністю будь-якої форми дискримінації: расового, мовного, релігійного, політичного характеру, за ознакою кольору шкіри, статі, сексуальної орієнтації, наявності іншої думки, національного чи соціального походження, володіння власністю, народження чи іншого

статусу

7. Приналежність до олімпійського руху вимагає дотримання положень олімпійської хартії та визнання міжнародним олімпійським комітетом

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШИНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

**Президенти Міжнародного олімпійського комітету і їх роль у розвитку
олімпійського руху**
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

План

1. Періодизація ігор Олімпіад
2. Характеристика діяльності президентів МОК: Деметріус Вікелас (1894-1896); П'єр де Кубертен (1896- 1925); Анрі де Байє-Латур (1925-1942); Юханнес Зігфрід Едстрем (1942- 1952); Ейвері Брендедж (1952-1972); Майкл Морріс Кілланін (1972-1980); Хуан Антоніо Самаранч (1980-2001); Жак Рогге (2001-...).

Контрольні питання

1. Характеристика періодизації ігор Олімпіад.
2. Надайте характеристику діяльності президентів МОК:
 - а) Деметріус Вікелас (1894-1896);
 - б) П'єр де Кубертен (1896- 1925);
 - в) Анрі де Байє-Латур (1925-1942);
 - г) Юханнес Зігфрід Едстрем (1942- 1952);
 - д) Ейвері Брендедж (1952-1972);
 - ж) Майкл Морріс Кілланін (1972-1980);
 - з) Хуан Антоніо Самаранч (1980-2001);
 - к) Жак Рогге (2001-...).

1. Періодизація ігор Олімпіад

Сучасний олімпійський рух пройшов складний шлях розвитку і не одразу набув популярність і притаманні йому риси і масштаби. Тому, історія Олімпійських Ігор сучасності потребує чіткої періодизації. При визначенні періодів розвитку такого складного явища як сучасний олімпійський рух, не можливо орієнтуватись на один критерій, яким би впливовим він не здався. Необхідно враховувати сукупність всіх факторів, які здійснювали принциповий вплив на розвиток олімпійського руху на конкретному історичному етапі. Це фактори політичного, економічного, спортивного характеру.

- Перший етап – Ігри I-V Олімпіад (1896 – 1912 рр.);
- Другий етап – Ігри VII-XIV Олімпіад (1920 – 1948 рр.);
- Третій етап – Ігри XV – XXIV Олімпіад (1952-1988 рр.);
- Четвертий етап – Ігри XXV-XXVIII Олімпіади і наступні (1992-2004 рр.)
- П'ятий етап – Ігри XXIX Олімпіади і наступні (з 2008 р.).

Ігри I-V Олімпіад (1896 – 1912 рр.)

Олімпіада	Рік	Місто	Кількість країн	Кількість видів змагань	Загальна кількість учасників	Чоловіків	Жінок
I	1896	Афіни	13	44	311	311	-
II	1900	Париж	21	83	1330	1319	11
III	1904	Сент-Луїс	12	89	625	617	8
IV	1908	Лондон	22	111	2034	1998	36
V	1912	Стокгольм	28	101	2541	2484	57

Ігри I-V Олімпіад (1896 – 1912 рр.)

Перший період Ігор Олімпіад характеризується відносно невеликою популярністю міжнародного Олімпійського руху і Олімпійських ігор. МОК був змушений приурочувати Олімпійські Ігри до Всесвітніх промислових виставок у 1900 році в Парижі і у 1904 році у Сент-Луїсі. Ідея проведення Ігор кожні 4 роки реалізувалася достатньо складно. Серед учасників ігор у Сент-Луїсі лише 92 спортсмени представляли 11 країн світу, решта – США. Невдале проведення Олімпійських Ігор у Парижі і Сент-Луїсі викликали гостру критику міжнародної спортивної спільноти і актуалізувало ідею проведення ігор у Греції. Кубертен запропонував провести неофіційні Ігри у 1906 році, щоб стимулювати розвиток олімпійського руху. Такі ігри були проведені в Афінах 22 квітня – 2 травня 1906 року і залучили до участі 884 спортсменів (7 жінок) із 20 країн, що було значно більше, ніж у Сент-Луїсі. Однак, у подальшому такі ігри не проводились.

Особливої уваги заслуговують Ігри V Олімпіади 1912 р. в Стокгольмі. Незважаючи на напружену ситуацію в Європі, в Іграх взяло участь понад 2500 спортсменів (серед яких 57 жінок) з 28 країн. Деякі оглядачі назвали ці Ігри «Олімпіадою Джеймса Торпа», який переміг в легкоатлетичному п'ятиборстві та десятиборстві, але був позбавленим золотих нагород через «порушення статусу аматора». Крім того, в цих Іграх брав участь Сйвері Брендендж, який у 1952 р. став президентом МОК.

Ігри I-V Олімпіад (1896 – 1912 рр.)

В 1913 р. з'являється «Зведення зауважень та пропозицій щодо покращення Олімпійських ігор», виникає ідея розробки Олімпійської клятви. Історія з

американцем Фредом Лорцем, який намагався нечесно перемогти в марафонському бігу на Іграх 1904р. в Сент-Луїсі та несправедлива дискваліфікація Джеймса Торпа після Ігор 1912р. змусила керівництво МОК замислитись щодо кодексу честі спортсменів. Проте, ані участь жінок в Іграх, ані проведення у цей період 14 сесій і 3 конгресів МОК, ні ґрунтовні статті Кубертена не змогли компенсувати недостатньо привабливої концепції організації Олімпійських Ігор, програма яких була розтягнута на декілька тижнів. Не виконувався принцип єдності часу і дії античних Олімпійських Ігор. У багатьох видах спорту були відсутніми єдині міжнародні правила змагань.

Ігри I-V Олімпіад (1896 – 1912 рр.)

У ці роки для олімпійських видів спорту були розроблені правила змагань, введена реєстрація світових рекордів і спортивних досягнень, уніфіковані вимоги до спортивних споруд. Проведення Олімпійських ігор, крупних міжнародних спортивних змагань стимулювали розвиток матеріальної бази спорту у різних країнах світу – будівництво стадіонів, гімнастичних залів, басейнів, стрілецьких тирів та інших споруд. Під впливом Олімпійського руху почали створюватись різні міжнародні об'єднання і національні організації, метою яких був розвиток спорту. У ці роки були створені Міжнародна аматорська легкоатлетична федерація (ІААФ) – 1912 р., Міжнародна аматорська федерація плавання (ФІНА) – 1908 р., Міжнародна федерація футбольних асоціацій (ФІФА) – 1904 р., Міжнародна аматорська федерація боротьби (ФІЛА) – 1912 р. та ін.

В цей час почала інтенсивно розвиватись система підготовки спортсменів. Досвід підготовки кращих спортсменів ставав відомим у багатьох країнах, що сприяло вдосконаленню спортивної техніки, підвищенню ефективності фізичної і тактичної підготовки.

Ігри VII-XIV Олімпіад (1920 – 1948 рр.)

Олімпіада	Рік	Місто	Кількість країн (НОК)	Кількість видів змагань	Загальна кількість учасників	Чоловіків	Жінок
VII	1920	Антверпен	29	156	2606	2543	63
VIII	1924	Париж	44	126	3092	2859	136
IX	1928	Амстердам	46	110	3014	2724	290
X	1932	Лос-Анджелес	37	117	1048	921	127
XI	1936	Берлін	49	130	4066	3738	328
XIV	1948	Лондон	59	138	4099	3714	385

Діяльність МОК у 20-тих роках характеризуються бажанням враховувати політичні обставини світу. Німеччина не була допущена до участі в Іграх Олімпіад 1920 й 1924 рр. Лише після того як Німеччина вступила до Ліги Націй та міжнародних європейських організацій, німецькі спортсмени були допущені до змагань. Ігри використовувались деякими колами і країнами для розпалювання національного антагонізму. Цей період охоплює роки між першою і другою світовими війнами і перші три роки після другої світової війни. У 1925 році Кубертен подав у відставку. В своїй заяві Кубертен написав: «... я хочу застерегти Вас щодо сучасних тенденцій, які мають негативний вплив на розвиток Олімпійського руху. ... Незважаючи на ряд негативних спогадів, я продовжую вірити в мирні та морально-виховні чесноти спорту». Багато науковців називають цю заяву одного з найвидатніших президентів МОК «заповітом».

У 1926-1927 рр. була упорядкована діяльність Виконкому МОК, почав видаватись спеціальний бюлетень. Участь жінок в Іграх стала не символічною, а реальною. Гострою була проблема аматорства і професіоналізму Ігри VII-XIV Олімпіад (1920 – 1948 рр.)

Політика МОК цього періоду заслуговує суттєвої критики. Апогеєм моральної кризи МОК стали Ігри XI Олімпіади 1936 р. в Берліні. Важко обґрунтувати також факт вибору в 1938 р. трьох членів МОК для Німеччини, Італії та Японії - країн, які готувались до війни.

У червні 1936р. в Парижі відбулась конференція захисту ідей олімпійського руху, учасники якої визнали проведення Ігор Олімпіади в Німеччині несумісними з принципами олімпізму і закликали до проведення Народної Олімпіади в Барселоні. У червні 1936р. в Барселону прибуло понад 20 команд з різних країн, але фашистське повстання в Іспанії завадило проведенню Народної олімпіади.

Ігри XII (1940 р.) і XIII (1944 р.) Олімпіад не проводилися

Після другої світової війни вся діяльність МОК була пронизана необхідністю поставити олімпійський рух на службу розвитку взаєморозуміння між народами, мирної співпраці і взаємодопомоги

До МОК увійшов СРСР, одночасно здійснилося відновлення прав у МОК НОК Німеччини і Японії..

Незважаючи на всю складність політичної ситуації в світі і її негативний вплив на спорт, другий період Ігор Олімпіад можна охарактеризувати інтенсивним удосконаленням міжнародного олімпійського руху - його структури, організаційно-правових основ, відносин між МОК та державами тощо.

Другий період розвитку олімпійського спорту при всіх його складностях і протиріччях продемонстрував зростання авторитету міжнародного олімпійського руху. Кількість НОК зросла з 23 до 52. Активно включились до олімпійського руху країни Латинської Америки, країни Азії і Європи. Продовжувалось вдосконалення міжнародної олімпійської системи. Була забезпечена реальна співпраця МОК, НОК, МСФ. Утворювались нові міжнародні спортивні об'єднання.

Ігри XV – XXIV Олімпіад (1952-1988 рр.)

Олімпіада	Рік	Місто	Кількість НОК	Кількість видів змагань	Загальна кількість учасників	Чоловіків	Жінок
XV	1952	Хельсінки	69	149	4925	4407	518
XVI	1956	Мельбурн	68	163	3148	2813	371
XVII	1960	Рим	84	152	5348	4738	610
XVIII	1964	Токіо	94	163	5140	4457	683
XIX	1968	Мехіко	112	172	5531	4750	781
XX	1972	Мюнхен	121	195	7147	6077	1070
XXI	1976	Монреаль	88	198	6189	4915	1274
XXII	1980	Москва	81	203	5503	4311	1192
XXIII	1984	Лос-Анджелес	141	221	7088	5458	1620
XXIV	1988	Сеул	160	237	9421	6983	2438

Складність цього періоду розвитку олімпійського спорту торкнулась усіх його сторін – політичних, спортивних, програми Олімпійських Ігор, підсумків змагань тощо. Всі проблеми й протиріччя, що були характерними для політичного життя світового суспільства, безпосередньо відбивались на діяльності МОК, МСФ, НОК.

Після виходу на олімпійську арену СРСР та інших соціалістичних країн постало питання, чи зможе олімпійський спорт стати ареною мирного співробітництва протилежних політичних систем, чи зможе МОК залучити до свого складу і організувати співробітництво представників капіталістичних, соціалістичних країн та країн, що розвиваються.

З початку 50-х років діяльність МОК постійно була пов'язана з регулюванням спорів і конфліктів, в основі яких були протиріччя політичного характеру (КНР-Тайвань, КНДР-Р.Корея, ФРН-НДР, СРСР-США).

У 60-70-х роках в багатьох країнах будуються і організуються спортивні центри олімпійської підготовки спортсменів, де створюються всі необхідні умови для здійснення повноцінного тренувального процесу, відновлення, здійснення наукових досліджень.

З 1961 року відбувається регулярна допомога слабо розвиненим країнам у розвитку олімпійського спорту. Активно діє програма МОК допомоги розвитку олімпійського спорту "Олімпійська солідарність". Наприклад, тільки у 1978 році завдяки фонду "Олімпійська солідарність" було виділено 1 тисячу стипендій на підготовку тренерів, у 32 країнах були організовані навчальні курси тренерів (навчалось близько 7,5 тис. чоловік).

Важливою тенденцією розвитку олімпійського руху в третьому періоді є розповсюдження олімпійського спорту в країнах Африки, Азії і Латинської Америки. В Іграх 1992 року взяли участь 172 НОК. Відбувається постійне зростання популярності олімпійського спорту.

Загальна характеристика IV-V етапів періодизації ігор Олімпіад
Ігри XXV Олімпіади і наступні (з 1992 р.)

Олімпіада	Рік	Місто	Кількість НОК	Кількість видів змагань	Загальна кількість учасників	Чоловіків	Жінок
XXV	1992	Барселона	169	257	9367	7555	2708
XXVI	1996	Атланта	197	271	10320	6797	3523
XXVII	2000	Сідней	199	300	10651	6582	4069
XXVIII	2004	Атени	202	301	10625	6296	4329
XXIX	2008	Пекін	204	302	10942	6305	4637
XXX	2012	Лондон	204	302	10957		

Проблеми четвертого етапу періодизації ігор Олімпіад

Інтенсивна комерціалізація та професіоналізація олімпійського спорту

Залежність рівня спортивних результатів від досягнень науково-технічного прогресу країни, а не лише від таланту спортсмена, задатків та якості підготовки, Негативний вплив надмірних фізичних та психічних навантажень на організм

спортсменів, травматизм в результаті великих обсягів тренувальної та змагальної діяльності Вживання допінгу

Протягом четвертого етапу в програмі Олімпіад відбувались постійні зміни:

На Іграх 1992р. до програми було включено бадмінтон і бейсбол, а загальна кількість видів спорту склала 32

В Атланті на Іграх 1996р. кількість видів спорту збільшилась на 2 (34 види спорту): до програми включено змагання з софтболю та пляжного волейболу

На Іграх в Сідней до програми було включено 37 видів спорту. Вперше нагороди розігрувались в стрибках на батуті, триатлоні та тхеквандо.

На Іграх 2004р. в Афінах і на Іграх в Пекіні кількість видів програми олімпійських змагань не змінилась (37 як і в Сідней).

Отже, МОК вдалося вирішити проблему гігантизму та стабілізувати кількісні параметри Ігор за трьома основними показниками: кількість спортсменів, кількість видів спорту, кількість видів змагань.

2. Характеристика діяльності президентів МОК: Деметріус Вікелас (1894-1896); П'єр де Кубертен (1896- 1925); Анрі де Байє-Латур (1925-1942); Юханнес Зігфрід Едстрем (1942- 1952); Ейвері Брендедж (1952-1972); Майкл Морріс Кілланін (1972-1980); Хуан Антоніо Самаранч (1980-2001); Жак Рогге (2001-...).

Розвиток сучасного олімпійського спорту багато в чому визначався поглядами і практичною діяльністю президентів Міжнародного олімпійського комітету. Існують численні докази того, що планомірний розвиток олімпійського руху, його стабільність і авторитет багато в чому обумовлені тим, що президентами МОК були великі й авторитетні діячі, що відрізняються високими громадянськими і професійними якостями і почуттям відповідальності за долю олімпійського спорту.

Деметріус Вікелас (1894—1896).

У 1894 р. Вікелас брав участь у роботі I Міжнародного спортивного конгресу в Парижі, що прийняв рішення про організацію сучасних Олімпійських ігор. Під час обговорення питання про організацію перших Ігор він висунув і відстояв пропозицію про їхнє проведення в 1896 р. в Афінах. Відповідно до Олімпійської хартії, затвердженої на цьому конгресі президент МОК повинен представляти країну, що проводить чергові Олімпійські ігри. На цьому ж конгресі Д. Вікелас у віці 59 років був обраний першим президентом МОК.

Вікелас вніс значний вклад в організацію і проведення Ігор I Олімпіади 1896 р. в Афінах. У процесі підготовки до Ігор Вікеласу довелося перебороти багато труднощів економічного і політичного характеру. Після закінчення Ігор він передав посаду президента Кубертену і присвятив себе літературній діяльності. Помер Д. Вікелас у 1908 р.

П'єр де Кубертен (1896—1925)

Барон П'єр де Кубертен був видатним громадським діячем. Відомий своїми працями в області літератури, історії, педагогіки, соціології. Однак найбільш

відомий як ініціатор відродження сучасних Олімпійських ігор і президент Міжнародного олімпійського комітету.

У 1894 р. на скликаному з ініціативи Кубертена I Міжнародному спортивному конгресі в Парижі представники 12 країн прийняли його пропозицію про регулярне проведення, починаючи з 1896 р., Олімпійських ігор, про створення МОК і про затвердження розробленої ним Олімпійської хартії — зібрання основних правил і положень олімпійського руху. На цьому конгресі Кубертен був обраний генеральним секретарем МОК.

Після успішного закінчення Ігор Олімпіади в Греції в грецькій пресі з'явилися звернення видати закон про постійне проведення Олімпійських ігор у Греції. Однак МОК був категорично проти, заявивши, що Олімпіади повинні бути винятково демократичними і міжнародними. Тому другі Ігри відбулися в Парижі, а президентом МОК став француз Кубертен. Наступні Ігри повинні були відбутися в США і на посаду нового президента планувався американський професор У.М. Слоен. Однак він відмовився і вніс пропозицію, щоб президентом залишився Кубертен як засновник олімпійського руху сучасності. П. Кубертен був переобраний, а порядок обрання нового президента кожні чотири роки був відмінений.

П. Кубертен не тільки зіграв важливу роль у становленні сучасного олімпійського руху, але і брав безпосередню участь у підготовці і проведенні Олімпійських ігор 1896—1924 р.

Романтизм і ідеалізм Кубертена не перешкодив йому з дивною практичністю і завзятістю, гнучкістю і терпінням не тільки заснувати олімпійський рух нашого часу, але і провести його через іспити і потрясіння більш ніж трьох десятиліть сучасної історії.

На Паризькому конгресі МОК, проведеному в 1914 р., Кубертен продемонстрував підготовлений ним проект олімпійського прапора.

Свою захопленість олімпізмом, віру в його можливості для удосконалення людини, розвитку взаєморозуміння і співробітництва Кубертен зумів передати багатьом своїм прихильникам, що з великою завзятістю боролися за втілення в життя олімпійської ідеї.

На думку американського дослідника Дж. Лукаса, автора книги «Сучасні Олімпійські ігри» (1980), якщо все написане Кубертеном об'єднати, те буде твір з 25 томів. Він писав на різні теми, починаючи від спортивної історії, соціології і філософії, кінчаючи археологією і політикою. Найбільш продуктивними були 1900-1914 рр., коли були видані його роботи з аналізу Олімпійських ігор, «Психологія спорту», «Нові форми фізичного виховання», «Французька освіта», «Шекспір і Віктор Гюго», «Оголення і спорт», «Модель університету», «Коментарі з давньогрецького спорту», «Чому я відродив Олімпійські ігри» й ін. Були написані ним і кілька підручників — «Франція з 1814 р.» (1900), «Освіта юних у ХХ в.» (1913), «Нариси з спортивної психології» (1913), «Спортивна педагогіка» (1919), «Всесвітня історія» (4 томи, 1926). У 1931 р. він видав «Олімпійські мемуари». Це була його друга автобіографічна книга. Перша вийшла в 1909 р. З 1901 по 1914 р. він видавав щомісячний журнал «Ревю олімпік».

У 1918р. Кубертен переїхав жити у Швейцарію. 28 травня 1925 р. він офіційно підтвердив свій намір піти у відставку.

37 років Кубертен прожив у дев'ятнадцятому столітті і рівно стільки ж у двадцятому. Помер він у 1937 р., похований у Лозанні. Його серце, за бажанням самого Кубертена, поховане в Олімпії.

Анрі де Байє-Латур (1925-1942)

Граф Анрі де Байє-Латур (народився в 1876 р.) закінчив Левенський університет, активно займався спортом. На початку ХХ ст. був дипломатичним представником Бельгії Нідерландах. У 1903 р. обраний членом МОК, у 1905 р. провів у Брюсселі Олімпійський конгрес, у 1906 р. організував НОК Бельгії, після закінчення першої світової війни виступив із пропозицією організувати Олімпійські ігри 1920 р. в Антверпені і діяльно брав участь у їхній підготовці і проведенні.

У 1925 р. після виходу у відставку Кубертена Байє-Латур був обраний президентом МОК і на цій посаді знаходився до кінця свого життя (до 1942 р.) Його обранню багато в чому сприяла підтримка Кубертена, що сказав про нього наступне: «Його наполеглива активність забезпечила відмінну організацію і значний успіх Олімпійського конгресу в Брюсселі. Він зіграв ведучу роль і зробив велику послугу олімпійському руху».

Байє-Латур очолював МОК протягом 17 років. Як вважають західні фахівці, він багато зробив для подальшого розвитку олімпійського руху. І все-таки окремі історики ставлять йому в провину проведення Олімпійських ігор 1936 р. у Берліні. Здається, що навіть з позиції сьогодення важко дати однозначну оцінку діям МОК у відношенні Олімпіади-36. Відзначимо тільки, що напередодні Ігор президент МОК не дав згоди на те, щоб Гітлер виходив до п'єдесталу нагородження для поздоровлення німецьких спортсменів, що стали олімпійськими чемпіонами.

У червні 1936 р. у Лондоні пройшла остання передвоєнна сесія МОК. На цій сесії Анрі де Байє-Латур, востаннє виступаючи як президента МОК, сказав: «Щоб боротися з безладними ідеями і поєднувати окремі добрі наміри, необхідно прийняти єдину доктрину і, поважаючи волю кожного, видати закони, яким підкорялися б усі, хто бажає брати участь в Олімпійських іграх. Такою доктриною є справа Кубертена і твердість розроблених ним законів, які внесли великий внесок у підвищення морального рівня атлетів. Проти олімпійських законів борються лише ті, кому вони заважають. А якщо МОК дорікають у недостатній суворості, то це роблять ті, хто не несе, як правило, ніякої відповідальності».

І ще один штрих до портрета Анрі де Байє-Латура. Він ненавидів більшовизм. «Більшовики поставили себе поза суспільством. Поки я — президент МОК, радянський прапор не з'явиться на олімпійському стадіоні» — говорив Байє-Латур.

Юханнес Зигфрід Едстрем (1942— 1952)

Юханес Зигфрід Едстрем, видатний діяч шведського і міжнародного спортивного й олімпійського руху, народився в 1870 р. у Гетесборзі. За фахом інженер-енергетик. Учився в США, Швейцарії, Швеції. В студентські роки був рекордсменом Швеції в спринтерському бігу. На початку ХХ ст. став одним із керівників шведського спортивного руху. Активно брав участь у підготовці і

проведенні Олімпійських ігор 1912 р. у Стокгольмі.

З його ініціативи в 1912 р. була заснована Міжнародна любительська легкоатлетична федерація (ІААФ), президентом якої він був у період 1912—1946 р. З 1920 р. член МОК, з 1921 р. член виконкому МОК, з 1931 р. — віце-президент МОК.

Після смерті Байє-Латура в 1942 р. Едстрем виконував обов'язки президента МОК, а у вересні 1946 р. на сесії МОК був обраний президентом цієї організації. Уся діяльність Едстрема на посаді, президента; МОК була перейнята прагненням до зміцнення олімпійського руху, використання його як фактора розвитку взаєморозуміння і співробітництва між народами. На церемонії закриття Ігор Олімпіади в 1948 р. він сказав: «Майбутнє не належить сьогоднішнім дипломатам, а молоді теперішнього часу, що розуміє стару мудрість «Жити і давати жити іншим». Молоді люди, що змагаються на Олімпіаді сьогодні, можуть завтра стати керівниками своїх держав. Таким чином, Олімпійські ігри допомагають справі зміцнення світу...

..Олімпійські ігри самі по собі не можуть забезпечити мир, вони допомагають людям зрозуміти, що усі вони брати і сестри...

...Я запрошую молодь усього світу до змагань і мирних двобоїв на Олімпіаді 1952 р., що може і повинна зробити так, щоб відносини між людьми стали більш міцними і дружніми. Тому що молоді люди можуть завтра стати на чолі своїх держав, придбаний ними досвід у міжнародних спортивних відносинах може стати ідеальною основою для трансформації в дружні відносини між країнами усього світу».

Багато керівників олімпійського руху, журналісти і вчені по різному оцінюють діяльність Едстрема на посаді президента МОК. Збереглася довідка, датована 8 грудня 1950 р. за підписом К. А. Андріанова, у якій говорилося: «Головою виконкому МОК протягом довгих років є шведський капіталіст Зигфрід Едстрем, реакціонер і шанувальник нацистського режиму в Німеччині, що виступає проти всіх пропозицій, спрямованих на демократизацію міжнародного олімпійського руху». Така оцінка була сугубо суб'єктивною, тому що керівники радянського спорту того періоду не мали об'єктивної інформації про діяльність МОК.

У 1952 р. Ю. З. Едстрем передав посаду президента МОК Ейвері Брендеджу. Помер Едстрем у 1964 р. на 94-му році життя.

Ейвері Брендедж (1952—1972)

Ейвері Брендедж народився в 1887 р. у Детройті (США). За освітою інженер-будівельник, був власником великої будівельної фірми.

В роки навчання в Іллінойському університеті (1905—1909 р.) Брендедж активно займався спортом. Учасник Олімпійських ігор 1912 р. у Стокгольмі (5-те місце в легкоатлетичному п'ятиборстві). Чемпіон США в легкоатлетичному багатоборстві 1914, 1916, 1918 р. У 1928—1934 рр. був президентом Аматорського спортивного союзу США, у 1930—1952 р. віце-президентом ІААФ, у 1928—1952 р. — президентом НОК США.

У 1929 р. Ю.З. Едстрем відвідав США і зустрівся з Е. Брендеджем. У 1934 р. він запропонував Брендеджу, що вже був членом виконкому ІААФ, стати

членом МОК і він був обраний у 1936 р. У 1946 р. Брендедж став першим віце-президентом МОК. Едстрем не приховував, що він хотів би бачити його своїм спадкоємцем, однак побоювався опозиції з боку європейців — членів МОК.

Брендедж, що очолював МОК протягом 20 років (1952—1972) і багато зробив для зміцнення авторитету і розвитку олімпійського спорту, у той же час прославився своїми ідеалістичними і консервативними поглядами. Він фанатично боровся за збереження статусу «аматорства» в олімпійському спорті, незважаючи на наявність явних протиріч у цьому питанні в реальному житті; догматично слідував правилам і законам МОК, ідеалам Кубертена, незважаючи на те, що вони застарівали і не узгоджувалися з новими правилами, що склалися в олімпійському спорті.

Брендедж наполегливо боровся проти проникнення націоналізму в олімпійський спорт. Зокрема, він активно виступав за скасування підйому національних прапорів і виконання гімнів під час церемонії нагородження переможців Олімпійських ігор. Він пропонував замінити національний гімн олімпійським чи ж просто спеціальними позивними сурмачів. Він говорив, що коли над олімпійським стадіоном розвівається олімпійський прапор, національні прапори повинні бути приспущені. Після декількох років дискусій його пропозиція була поставлена на голосування на 60-й сесії МОК 1963 р. Але, не одержавши дві третини голосів (26 — за, 26 — проти), вона була відхилена.

Активно Брендедж виступав проти офіційної системи підрахунку очків у загальнокомандному заліку. Спеціальна резолюція МОК 1952 р. говорила: «МОК шкодує про розповсюджену в усьому світі практику підрахунку і публікації в газетах очків, завойованих тією чи іншою національною командою на Іграх. Це цілком суперечить правилам і духу Олімпійських ігор, що є змаганнями між окремими спортсменами, а не націями».

Протистояння політичних систем на олімпійській арені в період часів «холодної війни» створило багато труднощів Брендеджу і його прихильникам. «Політики намагаються узяти верх над Олімпіадами, але МОК ніколи не дозволить їм цього зробити», — заявив Брендедж у 1964 р.

Відзначаючи великі заслуги Брендеджа в розвитку олімпійського спорту, зміцненні його авторитету у світі, незалежності від політики, не можна не підкреслити, що ідеалістичні позиції президента МОК, що не трансформувалися під впливом обстановки, що змінюється, як у спорті, так і у світі, у певній мірі стримували розвиток олімпійського спорту, зміцнення його зв'язків з іншими сторонами життя.

У 1972 р. Брендедж передав посаду президента МОК Кілланіну. Помер Ейвері Брендедж у 1985 р. у віці 98 років.

Майкл Моріс Кілланін (1972—1980)

Ірландець лорд Майкл Морріс Кілланін, католик, ліберал, займався боксом і веслуванням, а також був відмінним наїзником. Одержав освіту в Паризькому і Кембріджському університетах. У 1935—1936 р. був співробітником лондонської газети «Дейлі експрес», у 1937—1938 р. — військовим кореспондентом в Азії, у 1938—1939 р. — політичним оглядачем газети «Дейлі мейл» і «Санді диспатч». У 1938—1945 р. — офіцер британських збройних сил, учасник другої світової війни.

Наприкінці 40-х—початку 50-х років займав адміністративні посади в різних промислових компаніях.

У 1950 р. обраний президентом НОК Ірландії, з 1952 р. — член МОК, з 1965 р. член Виконкому, з 1968 р. — віце-президент і з 1972 р. по 1980 р. — президент МОК. У 1983 р. написав книгу «Мої олімпійські роки», у якій докладно описує свої погляди на проблеми олімпійського руху.

Велику роль зіграв М. Кілланін у налагодженні відносин між МОК і МСФ і НОК, у проведенні XI Олімпійського конгресу 1973 р. у Варні, у проведенні Олімпійських ігор у 1980 р. у Москві.

Досить обережно відносився М. Кілланін до проблеми професіоналізації олімпійського спорту. У той же час М. Кілланін був прихильником реалістичної політики МОК, що дозволяла б не порушувати олімпійських принципів і одночасно враховувати реальні зміни, що відбуваються у світі. Це проявилось, приміром, у зміні відношення МОК до проблеми комерціалізації спорту і статусу «спортсмена-аматора».

М. Кілланін безуспішно намагався послабити політичні суперечки і політичну напругу навколо Олімпійських ігор шляхом реорганізації порядку проведення ігор, «усунення винятково великої концентрації змагань у двотижневому періоді Олімпійських ігор». Кілланін пропонував поширити олімпійські змагання на всі континенти і на тривалий період.

Кілланін відзначав, що «існує справжня прірва між спортсменом високого класу, що стоїть на п'єдесталі пошани в очікуванні золотої медалі і школярем, що прагне його перевершити, що тренується на примітивній площадці десь на краю міста чи в пісках пустелі. Однак, наша ідея полягає в тому, щоб із самого важкого початку кожний мав рівні можливості поступово досягти спортивних вершин, хоча на Олімпійському п'єдесталі виявиться лише дуже невелика частина».

Прагнув Кілланін і до широкого поширення олімпійської ідеї, її виходу за рамки Олімпійських ігор: «Олімпійський рух не є прямим додатком до Олімпійських ігор. Він існує в усьому світі протягом 24 годин кожного дня кожного року».

Хуан Антоніо Самаранч (1980-2001)

Сьомий президент МОК Хуан Антоніо Самаранч народився в 1920 р. Його сходження до вершин олімпійської ієрархії почалося на рубежі 40—50-х років, коли він став радником по спорту в муніципалітеті Барселони, а потім президентом Національної федерації катання на роликових ковзанах. Ми бачимо його в числі організаторів II Середземноморських ігор 1955 р. у Барселоні, керівником іспанських делегацій на зимових Олімпійських іграх 1956 р. у Кортіна д'Ампеццо, Ігор Олімпіади 1960 р. у Римі і 1964 р. — у Токіо.

У віці 43 років Самаранч стає на чолі Вищої ради спорту Іспанії, а потім у 1967 р. — президентом НОК країни.

За словами самого Самаранча, він став членом МОК у 1966 р. завдяки Брендеджу, що хотів бачити його на чолі МОК. Був шефом протоколу МОК і головою комісії МОК у справах преси. У 1974—1978 р. займав посаду віце-президента. Три роки (1977—1980 р.) працював послом Іспанії в СРСР. Віддавна серйозно займається філателією.

На самому початку своєї діяльності Самаранч почав ряд радикальних заходів для зміцнення позицій МОК, підвищення стабільності й авторитету олімпійського руху, розширення його зв'язків з іншими організаціями, що відповідають за розвиток спорту.

Швейцарська Конфедерація визнала МОК неурядовою міжнародною організацією. На надзвичайній конференції Всесвітньої організації інтелектуальної власності в Найробі була прийнята Міжнародна конвенція на захист олімпійських емблем. 10 лютого 1982 р. Самаранч звернувся до Генерального секретаря ООН про визнання ролі і незалежності МОК, а також можливості проводити Олімпійські ігри в будь-якій частині світу без якого-небудь політичного втручання з боку.

У зв'язку зі зростанням числа конфліктів між спортивними діячами і представниками держав, президент МОК порушив питання про створення в союзі з Міжнародними спортивними федераціями і Національними олімпійськими комітетами Міжнародного спортивного суду, типу Гаазького суду.

Самаранч зумів створити свою концепцію діяльності МОК, в основу якої покладені наступні основні принципи:

- спільна робота і тісне співробітництво всіх учасників міжнародного олімпійського руху — представників МОК, МСФ і НОК;
- визнання незалежності і зрілості, а також забезпечення представництва кожної зі складових частин міжнародного олімпійського руху (МОК, НОК, МСФ) на Олімпійських іграх і інших олімпійських заходах;
- приведення правил МОК у відповідність до вимог сучасного світу;
- розширення процесу комерціалізації олімпійського руху;
- облік нового статусу спортсмена в олімпійському спорті, перегляд відносин до професіоналізму для того, щоб підвищити спортивний рівень Олімпійських ігор і змінити співвідношення сил між країнами Сходу і Заходу;
- визнання і поширення інших форм спортивної практики, зокрема, масового спорту, спорту для всіх, спорту для інвалідів;
- єднання спорту й олімпізму з іншими сферами людської діяльності;
- визначення чіткої позиції у відношенні апартеїду в спорті;
- посилення боротьби з допінгом;
- розвиток олімпійської солідарності;
- прагнення до співробітництва з усіма урядами і неурядовими організаціями, зацікавленими у розвитку спорту.

Приділив увагу Самаранч і нормалізації відносин МОК із засобами масової інформації, що за всіх часів були складними. У 80-х—початку 90-х років МОК провів велику роботу з засобами масової інформації, у результаті якої відношення преси, радіо і телебачення до міжнародного олімпійського руху істотно змінилося. Воно стало набагато більш об'єктивним, різнобічним, поважним і

добррозичливим.

В наступні роки вмiла полiтика президента МОК i керованої ним організації зробила олімпійський рух значно більш стабільним, монолітним i авторитетним. Це дозволило з великим успіхом провести Ігри 1988 р. у Сеулі, хоча політична обстановка в зв'язку із Сеульською Олімпіадою була вкрай напруженою.

Об'єктивну, на наш погляд, характеристику однієї зі сторін діяльності президента МОК дала швейцарська газета «Шпорт», назвавши його першим професійним менеджером олімпійського руху.

Домігшись стабілізації олімпійського спорту, значно зміцнивши його авторитет i фінансову незалежність, Самаранч активізував діяльність МОК у напрямку активного співробітництва з найбільш авторитетними міжнародними організаціями i насамперед з Організацією Об'єднаних Націй. Історичною подією у цьому плані стало прийняття на 48-й сесії Генеральної Асамблеї ООН резолюції щодо олімпійського перемир'я i проголошенні 1994 року Міжнародним роком спорту й олімпійського ідеалу.

Багато істориків, журналісти, керівники міжнародних, національних спортивних організацій i НОК по різному оцінюють діяльність сьомого президента МОК. Одні з них відзначають невтомну діяльність Самаранча з демократизації i консолідації олімпійського руху, зміцнення принципів олімпізму, підвищення авторитету МОК i олімпійського спорту у світі. Інші критикують президента за консерватизм, поспрання ідеалів олімпізму, професіоналізацію олімпійського спорту. Тільки майбутнє покаже чи є шлях розвитку олімпійського руху, обраний Самаранчем найкращим. Однак уже сьогодні можна з упевненістю сказати, що Самаранч ввійде в історію олімпійського спорту як видатний реформатор, розумний i гнучкий політик, що зумів не тільки сформуванати струнку систему поглядів на сучасний олімпійський спорт, але i домогтися її реалізації на практиці.

Жак Рогге (з 2001 року)

Жак Рогге народився 2 травня 1942 року в Генті. Відомий яхтсмен. Брав участь у змаганнях з парусного спорту на Олімпіадах 1968, 1972 i 1976 років. Дворазовий чемпіон світу. Зіграв десять матчів за збірну Бельгії з регбі. Професія – хірург-ортопед, фахівець зі спортивної медицини. Володіє голландською, французькою, англійською, німецькою та іспанською мовами. Одружений з Анною Бовійн, має двох дітей. З 1989 року очолив Асоціацію європейських комітетів. З 1991 року – член МОК, з 1998 – член виконкому МОК. Брав участь у підготовці Олімпіад 1976 i 1988 років, літніх – 1980, 1984 i 1988 років. Шеф-координатор Олімпійських ігор 2000 року в Сіднеї i 2004 року – в Афінах.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Організація, проведення і програма олімпійських ігор

лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Місце проведення Ігор Олімпіад і Зимових Олімпійських ігор.
2. Підготовка і проведення Олімпійських ігор.
3. Взаємодія МОК, НОК, МСФ та ОКОІ як передумова успішного проведення Олімпійських ігор.
4. Програми сучасних Ігор Олімпіад та Зимових Олімпійських ігор.
5. Види спорту, що представлені в спортивних програмах Ігор Олімпіад і зимових Олімпійських ігор.

Контрольні питання

1. Перелічіть основні положення щодо проведення Ігор Олімпіад.
2. Особливості підготовки і проведення Олімпійських ігор.
3. Дайте характеристику взаємодії МОК, НОК, МСФ та ОКОІ.
4. . Перерахуйте види спорту, які можуть бути включені в спортивну програму Ігор Олімпіади.
- 5 Перелічіть фактори що впливають на формування програми Олімпійських ігор

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.
3. Енциклопедія Олімпійського спорту: в 5 т. / За заг. ред. В. Н. Платонова. - Київ: Олімпійська література, 2004.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с. – ISBN 966-7617-51-3.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Трофим'як Б. Є. Фізична культура і спорт в Українській РСР / Трофим'як Б. Є. – Львів : Вища школа, 1987. – 160 с.
6. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
7. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

1. Місце проведення Ігор Олімпіад і Зимових Олімпійських ігор

Ігри Олімпіад проводяться протягом першого року Олімпіади, а зимові Олімпійські ігри – протягом третього календарного року Олімпіади (як уже пояснювалося, Олімпіада – це чотирирічний період між Іграми). Відповідальність за проведення Олімпійських ігор МОК покладає на місто, що вибирається як місто-організатор Ігор.

Дати проведення Олімпійських ігор визначаються виконкомом МОК. Раніше – у період з 1924 по 1992 р. включно – Ігри Олімпіад і зимові Олімпійські ігри проводилися в тому самому році. У 1991 р. МОК приймає рішення про розведення за часом Ігор Олімпіад і зимових Олімпійських ігор. Непроведення Олімпійських ігор протягом року, на який вони намічені, спричиняє ануляцію прав міста-організатора без нанесення збитку іншим правилам МОК.

Тривалість змагань Олімпійських ігор не повинна перевищувати шістнадцяти днів (не включаючи церемонії закриття і відкриття Ігор). Вибір міста-організатора Олімпійських ігор є винятковою прерогативою МОК. Ці вибори повинні відбутися (за винятком надзвичайних обставин) за сім років до початку Олімпійських ігор.

Заявка на проведення Олімпійських ігор

Місто може вважатися заявником на проведення Олімпійських ігор у тому випадку, якщо заявка міста затверджена національним олімпійським комітетом відповідної країни.

Заявка на проведення Олімпійських ігор повинна подаватися в МОК офіційною владою міста-кандидата зі схвалення НОК. При цьому офіційні влади і НОК повинні гарантувати, що Олімпійські ігри будуть проводитися за правилами і відповідно до умов, висунутими Міжнародним олімпійським комітетом. У випадку, якщо в одній країні є кілька потенційних місткандидатів на організацію тих самих Олімпійських ігор, за рішенням національного олімпійського комітету відповідної країни заявку може подати тільки одне місто.

Уряд країни, у якій знаходиться місто, що претендує на право організації і проведення Олімпійських ігор, повинен представити в МОК гарантійне зобов'язання, відповідно до якого зобов'язується почати все необхідне і підтверджує, що країна і її керівництво будуть дотримуватися і поважати Олімпійську хартію. Виставити свою кандидатуру на проведення Олімпійських ігор може тільки місто, а не країна.

З дня подачі в МОК заявки на проведення Олімпійських ігор НОК країни, місто якої подав заявку на організацію Ігор, повинний контролювати процедуру. Разом з містом національний олімпійський комітет повинний нести відповідальність за дії і поведження міста в зв'язку з поданою заявкою.

Усі міста, що подали заявку на проведення Олімпійських ігор, повинні пройти процедуру затвердження, що здійснюється виконкомом МОК. Виконком МОК встановлює деталі цієї процедури і визначає, які міста будуть прийняті як міста-кандидати. Містами-кандидатами на проведення Олімпійських ігор вважаються міста, що за рішенням виконкому МОК пропонують свої кандидатури на сесії Міжнародного олімпійського комітету.

Оцінювальна комісія

Президент МОК призначає оцінювальну комісію – для оцінки

місткандидатів на проведення Олімпійських ігор (окрема оцінювальна комісія по

кожних Іграх). До її складу входять члени МОК, представники МСФ, НОК, Комісії спортсменів та Міжнародного параолімпійського комітету. Членом комісії не може бути громадянин країни міста-організатора. Оцінювальна комісія вивчає кандидатури міст-кандидатів, інспектує місця проведення змагань і представляє письмовий звіт усім членам МОК не пізніше, ніж за місяць до відкриття сесії МОК, на якій буде обрано містоорганізатор Олімпійських ігор.

Процедура вибору міста-організатора

Вибори міста-організатора ОІ проводяться у країні, у якій немає місткандидатів на проведення відповідних ОІ. Вибір міста-організатора відбувається на сесії МОК за допомогою таємного голосування. Для того, щоб місто було визнано містом-організатором ОІ, за нього повинна проголосувати більшість членів МОК (половина голосів плюс один). Якщо жодне з міст не набрало такої кількості голосів, оголошується другий тур виборів, у який проходять усі кандидати окрім одного, що набрав найменшу кількість голосів. Процедура повторюється.

Відповідно до вимог виконкому МОК, усі міста-кандидати повинні представити свої фінансові гарантії. Виконком МОК приймає рішення про те, чи дає ці гарантії саме місто, чи інші компетентні місцеві регіональні чи державні органи влади, чи треті сторони.

Після завершення виборів МОК укладає письмову угоду (контракт) з містом-організатором Олімпійських ігор і національним олімпійським комітетом країни, у якій знаходиться це місто.

2. Підготовка і проведення Олімпійських ігор

МОК доручає організацію ОІ НОК країни, де знаходиться містоорганізатор, а також самому місту-організатору. НОК несе відповідальність за створення з цією метою Організаційного комітету (ОКОІ), який з моменту утворення звітується безпосередньо Виконкому МОК.

МОК укладає письмову угоду з містом-організатором і НОК цієї країни. На розсуд МОК, інші місцеві, регіональні та національні органи влади, та, при необхідності, інші НОКи і місцеві, регіональні та національні органи влади за межами країни-господаря, також можуть бути учасниками такої угоди. Ця угода, що називається Контракт із містом-організатором, підписується всіма сторонами одразу після обрання міста-організатора.

ОКОІ має статус юридичної особи у своїй країні. До нього входять член або члени МОК для країни, президент і генеральний секретар НОК, як мінімум один представник, визначений місто-організатором, представники органів влади.

Діяльність ОКОІ регламентується Олімпійською хартією, угодою між МОК, НОК та містом-організатором, нормативними актами та інструкціями Виконкому МОК.

НОК, ОКОІ та місто-організатор обов'язково несуть спільну та індивідуальну відповідальність за всі зобов'язання, які вони взяли на себе порізно

або колективно, щодо організації та проведення Олімпійських ігор, за винятком фінансової відповідальності за організацію та проведення таких Ігор, яка повинна бути спільно та обов'язково взята на себе містоморганізатором та ОКОІ, без упередження до будь-якого зобов'язання будь-якої іншої сторони, особливо що виходить із гарантії, наданої згідно з Роз'ясненням до Правила 33. МОК не несе ніякої фінансової відповідальності у відношенні до організації і проведення Олімпійських ігор.

У випадку порушення правил Олімпійської хартії або інших правил та інструкцій МОК, або невиконання зобов'язань, взятих на себе НОК, ОКОІ або містом-організатором, МОК має право в будь-який момент прийняти рішення, з його негайним введенням у дію, про позбавлення містаорганізатора, ОКОІ і НОК права проводити Олімпійські ігри, зберігаючи за собою право на компенсацію за збиток, нанесений відміною Ігор Міжнародному олімпійському комітету. В цьому випадку НОК, ОКОІ, містаорганізатор і країна, в якій знаходиться містаорганізатор, всі урядові та інші органи влади або інші сторони – на міському, місцевому, регіональному або іншому національному рівні - не мають права вимагати від МОК будь-якої компенсації.

Напрями діяльності ОКОІ:

- забезпечити рівні умови для кожного виду спорту в програмі Ігор, а також забезпечити проведення змагань відповідно до правил міжнародних спортивних федерацій;

- не допустити проведення політичних демонстрацій чи мітингів у місті, де проводяться Ігри, чи в його околицях;

- вибрати, а в разі потреби і створити відповідні спортивні споруди, а також забезпечити все необхідне устаткування й оснащення;

- розмістити спортсменів, обслуговуючий персонал і офіційних представників;

- організувати медичне обслуговування;

- вирішити транспортні проблеми;

- задовольнити потреби засобів масової інформації для того, щоб забезпечити належне висвітлення Ігор;

- організувати культурні заходи, що є невід'ємним компонентом проведення Олімпійських ігор;

- надати заключний звіт про проведення Ігор на двох офіційних мовах і поширити його протягом двох років після закінчення Ігор.

Координаційна комісія з Олімпійських ігор

З метою покращення організації Олімпійських ігор і взаємодії між МОК, ОКОІ, МФ та НОК, Президент МОК повинен призначити Координаційну комісію з Олімпійських ігор (далі Координаційна комісія). До Координаційної комісії повинні входити представники МОК, МФ, НОК і представники атлетів. Голова Координаційної комісії керує і забезпечує робочі зв'язки між цими сторонами.

Позбавлення права на організацію і проведення Ігор

У випадку не дотримання Олімпійської хартії чи інших нормативних актів МОК, невиконання взятих на себе НОК, ОКОІ чи містом-організатором

обов'язків, МОК має право у будь-який момент позбавити місто-організатор, ОКОІ і НОК права на організацію ОІ, зберігаючи за собою право на компенсацію за збитки, спричинені скасуванням ОІ. У цьому випадку НОК, ОКОІ та місто-організатор не мають права вимагати від МОК будь-якої компенсації.

Олімпійське селище

Для розміщення всіх спортсменів, офіційних осіб і персоналу команд в одному місці ОКОІ організує Олімпійське селище на період, встановлений виконкомом МОК. Олімпійське селище повинне відповідати вимогам, встановлених виконкомом МОК.

Це Виконком МОК також затверджує квоти на кількість офіційних представників і інший персонал команд, які розміщуються в Олімпійському селищі. Оргкомітет Олімпійських ігор повинний узяти на себе усі витрати по розміщенню і харчуванню учасників змагань, офіційних осіб і іншого персоналу команд в Олімпійському селищі й інших місцях проживання, а також місцеві транспортні витрати.

Якщо МОК уповноважить проводити змагання Ігор у будь-якому іншому місці, крім міста-організатора, ОКОІ може одержати завдання забезпечити розміщення, послуги й устаткування відповідно до вимог, установленими виконкомом МОК.

Заради Об'єктивності слід зазначити, що ОКОІ не завжди дотримувався положення Олімпійської хартії щодо організації Олімпійського селища. Так, на Іграх ХХІІІ Олімпіади (1984 р.) у Лос-Анджелесі не було Олімпійського селища — спортсмени жили в студентському гуртожитку, а на ХVІ зимових Олімпійських іграх (1992 р.) в Альбервілі через розкиданість місць проведення змагань існувало кілька олімпійських селищ. Кілька олімпійських селищ функціонували і під час ХХ зимових Олімпійських ігор (2006 р.) у Туріні і його околицях.

Як правило, багато міжнародних спортивних федерацій під час Олімпійських ігор проводять свої конгреси. У цих випадках на їхнє прохання ОКОІ повинний забезпечити МСФ приміщенням і необхідними технічними засобами.

ОКОІ розробляє культурну програму, що повинна охоплювати, як мінімум, весь період функціонування Олімпійського селища і повинна бути заздалегідь представлена на твердження у виконком МОК. Програма покликана служити розвитку гармонічних зв'язків, взаєморозуміння і дружби між учасниками Ігор.

З дозволу виконкому МОК ОКОІ може створити під свою відповідальність міжнародний молодіжний табір, а також передолімпійські змагання відповідно до затвердженої виконкомом МОК формули — з метою перевірки спортивних споруд які використовуються для проведення Ігор. Ці змагання проводяться під технічним контролем відповідних МСФ.

До 1996 р. ОКОІ включав в програму Ігор показові змагання (по двох видах спорту), але МОК прийняв рішення: починаючи з Ігор ХХVІ Олімпіади, надалі їх не проводити.

Олімпійська хартія говорить, що ОКОІ повинен консультуватися з МСФ із усіх питань, що стосується технічної сторони організації Ігор, включаючи розклад.

Місце проведення змагань

Змагання із всіх видів спорту і церемонії відкриття та закриття, в принципі, повинні проводитися в місті-організаторі Олімпійських ігор. Виконавчий комітет МОК, на свій розсуд, може дозволити: - організацію попередніх спортивних змагань в місті (або містах), розташованих за межами міста-організатора, або, у виняткових випадках, за межами країни-господаря, зокрема, з міркувань стабільності; та - організацію змагань з окремих видів спорту, дисциплін, або видів змагань в місті (або містах), розташованих за межами міста-організатора, або, у виняткових випадках, за межами країни-господаря, зокрема, з географічних причин та міркувань стабільності.

Всі запити щодо організації виду змагань, дисциплін та змагань з видів спорту в іншому місті або в іншому місці, а не в місті-організаторі, повинні включати причину(и) для такого запиту і бути подані в письмовій формі Виконавчому комітету МОК для затвердження. Такий запит повинен бути зроблений до візиту Комісії МОК з оцінки міст-кандидатів, якщо інше не погоджено Виконавчим комітетом МОК.

Організація, проведення й висвітлення Олімпійських ігор засобами інформації ні в якій мірі не повинні бути поставлені під загрозу через інші заходи, що проходять в місті-організаторі та його околицях, або на інших спортивних об'єктах чи аренах.

Участь в Олімпійських іграх

Кодекс допуску

Для того, щоб бути допущеним до участі в Олімпійських іграх, атлет, офіційна особа команди або інший персонал команди повинен поважати і виконувати правила Олімпійської хартії та Всесвітнього антидопінгового кодексу, включаючи умови допуску, встановлені МОК, а також правила відповідної МФ, ухвалені МОК, і атлет, офіційна особа команди або інший персонал команди повинні бути заявлені своїм НОК.

Кожна МФ встановлює правила в своєму виді спорту для участі в Олімпійських іграх, включаючи кваліфікаційні критерії, відповідно до Олімпійської хартії. Ці критерії повинні бути представлені на затвердження Виконавчим комітетом МОК.

Застосування критеріїв допуску здійснюють МФ, національні федерації, які є їх членами, і НОК – в межах їх відповідної компетенції. Окрім випадів, санкціонованих Виконкомом МОК, атлет, офіційна особа команди або інший персонал команди, який бере участь в Олімпійських іграх, не повинен дозволяти використовувати під час проведення Олімпійських ігор себе, своє прізвище, зображення або спортивний результат в цілях реклами.

Заявка або участь атлета в Олімпійських іграх не повинна зумовлюватись будь-якими фінансовими міркуваннями.

Громадянство учасників

Будь-який учасник Олімпійських ігор повинен бути громадянином країни, НОК якої подав на нього заявку.

Все суперечки, що пов'язані з визначенням країни, яку учасник може представляти на Олімпійських іграх, вирішуються Виконкомом МОК.

Учасники, які мають громадянство двох або більше країн одночасно, можуть представляти лише одну із них, на свій вибір. Проте, після того як атлет представляв одну країну на Олімпійських, континентальних або регіональних Іграх, або на чемпіонатах світу або регіону, визнаних відповідною МФ, він не може представляти іншу країну, якщо тільки до нього не застосовуються умови параграфу 2 (нижче), що стосуються осіб, які змінили громадянство або мають нове громадянство.

Атлет, який представляв одну країну на Олімпійських, континентальних або регіональних Іграх, або на світових або регіональних чемпіонатах, визнаних відповідною МФ, і який змінив своє громадянство або отримав нове громадянство, не може представляти на Олімпійських іграх свою нову країну протягом трьох років після його останнього виступу за свою попередню країну. Цей період може бути скорочений або навіть відмінений за згодою відповідних НОК та МФ і за згодою Виконкому МОК, який розглядає обставини кожного окремого випадку.

Якщо приєднана держава, провінція або іноземна територія, країна або колонія здобувають незалежність, якщо відбулося приєднання однієї країни до іншої через зміну кордону, якщо відбулося злиття двох країн або, якщо МОК визнає новий НОК, учасник змагань може продовжувати представляти країну, громадянином якої він є або був. Проте, на свій розсуд, він може представляти свою країну або бути заявленим своїм новим НОК, якщо такий існує. Такий вибір можна зробити лише один раз.

Крім того, у всіх випадках, коли учасник має право допуску на участь в Олімпійських іграх представляючи іншу, а не свою попередню країну, або має право обирати країну, яку він збирається представляти, Виконком МОК може вирішити, в загальному або окремому порядку, питання щодо національності, громадянства, постійного місця проживання учасника, включаючи тривалість періоду відстрочки.

На Олімпійських іграх не може бути вікових обмежень для учасників окрім тих, які передбачені правилами змагань МФ і затверджені Виконкомом МОК.

3. Взаємодія МОК, НОК, МСФ та ОКОІ як передумова успішного проведення Олімпійських ігор

Для забезпечення взаємодії МОК, НОК, МСФ та ОКОІ президент МОК призначає Координаційну комісію. До її складу входять представники МОК, МСФ, НОК та спортсмени.

Напрями діяльності Координаційної комісії:

- контроль за роботою ОКОІ;
- розгляд та вивчення основних аспектів організації ОІ;
- забезпечення зворотного зв'язку між МОК, НОК, МСФ та ОКОІ;
 - допомога у вирішенні суперечок між ними;
 - внесення пропозицій, схвалених

Виконкомом МОК, щодо підготовки місць проведення змагань і тренувань, розміщення в Олімпійському селищі, вартості участі, розміщення та інших

послуг, що надаються ОКОІ, організації транспорту. Для полегшення співпраці між ОКОІ та НОК кожен НОК може призначити аташе як посередника між ОКОІ та своїм НОК.

4. Програми сучасних Ігор Олімпіад та Зимових Олімпійських ігор

Програма Олімпійських ігор (далі по тексту – «Програма») представляє собою програму всіх спортивних змагань, затверджених МОК для кожних конкретних Олімпійських ігор.

Програма складається з двох компонентів, а саме:

- Спортивна програма, яка включає всі види спорту для конкретних Олімпійських ігор, як це визначила Сесія з числа видів спорту, якими керують МФ, визнані МОКом («Спортивна програма»).
- Програма видів змагань, яка включає всі змагання, як це визначив Виконавчий комітет МОК для конкретних Олімпійських ігор («Програма видів змагань»).

Вид змагання – це конкретне змагання у виді спорту, яке завершується розподілом місць, врученням медалей і дипломів.

Програма видів змагань повинна включати в себе види змагання з кожного виду спорту, включеного в спортивну програму.

За пропозицією Виконавчого комітету МОК, Сесія приймає рішення щодо спортивної програми не пізніше, ніж на Сесії, де обирається відповідне місто-організатор. Сесія голосує блоком. Якщо не буде досягнуто більшості поданих голосів, то проводяться додаткові тури голосування, які визначаються Президентом, який може також перейти до індивідуального або часткового голосування блоками.

За пропозицією Виконавчого комітету МОК відповідно до угоди між відповідним ОКОІ, відповідною МФ і МОК, спортивна програма може бути змінена за рішенням Сесії не пізніше, ніж за три роки до відкриття відповідних Олімпійських ігор.

Види спорту, які можуть бути включені в спортивну програму Ігор Олімпіади

Види спорту, якими керують наступні МФ, і які в даний час включені в програму, а саме:

- Міжнародна асоціація легкоатлетичних федерацій (ІААФ);
- Міжнародна федерація академічного веслування (ФІСА);
- Всесвітня федерація бадмінтону (БВФ);
- Міжнародна федерація баскетболу (ФІБА);
- Міжнародна асоціація боксу (АІБА);
- Міжнародна федерація веслування на байдарках і каное (ІКФ);
- Міжнародний союз велосипедистів (УСІ);
- Міжнародна федерація кінного спорту (ФЕІ);
- Міжнародна федерація фехтування (ФІЕ);
- Міжнародна федерація футбольних асоціацій (ФІФА);

- Міжнародна федерація гольфу (ІГФ)
- Міжнародна федерація гімнастики (ФІЖ);
- Міжнародна федерація важкої атлетики (ІВФ);
- Міжнародна федерація гандболу (ІХФ);
- Міжнародна федерація хокею на траві (ФІХ);
- Міжнародна федерація дзюдо (ІДФ);
- Об'єднаний світ боротьби (УВВ); • Міжнародна федерація плавання (ФІНА);
- Міжнародний союз сучасного п'ятиборства (УПІМ);
- Всесвітня федерація регбі (ВР);
- Всесвітня федерація тхеквондо (ВТФ);
- Міжнародна федерація тенісу (ІТФ);
- Міжнародна федерація настільного тенісу (ІТТФ);
- Міжнародна федерація стрілецького спорту (ІССФ);
- Всесвітня федерація стрільби із лука (ВА);
- Міжнародний союз триатлону (ІТУ);
- Міжнародна федерація вітрильного спорту (ІСАФ); Міжнародна федерація волейболу (ФІВБ).

• Інші види спорту, якими керують інші МФ, визнані МОК.

Види спорту, які можуть бути включені в спортивну програму зимових Олімпійських ігор:

- Міжнародний союз біатлоністів (ІБУ);
- Міжнародна федерація бобслею і скелетону (ІБСФ);
- Всесвітня федерація керлінгу (ВКФ);
- Міжнародна федерація хокею на льоду (ІХФ);
- Міжнародна федерація санного спорту (ФІЛ);
- Міжнародний союз ковзанярського спорту (ІСУ);
- Міжнародна федерація лижного спорту (ФІС);
- Інші види спорту, якими керують інші МФ, визнані МОК.

Перед тим, як приймати рішення щодо Програми видів змагань, МОК повинен проконсультуватися з відповідними МФ. Виконком МОК повинен прийняти рішення щодо Програми видів змагань не пізніше, ніж за три роки до відкриття відповідних Олімпійських ігор.

ОКОІ конкретних Олімпійських ігор може запропонувати МОКУ включити, лише на ці Олімпійські ігри, один або більше додаткових видів змагань. За умови відсутності іншої домовленості з відповідним ОКОІ, повинні застосовуватися наступні приблизні цифри:

- щодо Ігор Олімпіади, десять тисяч п'ятсот (10 500) атлетів, п'ять тисяч (5 000) акредитованих тренерів та персоналу підтримки атлетів і триста десять (310) видів змагань.

- щодо зимових Олімпійських ігор, дві тисячі дев'ятсот (2 900) атлетів, дві тисячі (2 000) акредитованих тренерів та персоналу підтримки атлетів та сто (100) видів змагань.

Сесія МОК правоздатна в будь-який час виключити із Програми будь-який вид спорту у випадку, якщо відповідна МФ, що керує тим спортом, не керується в своїх діях Олімпійською хартією або Всесвітнім антидопінговим кодексом.

Якості, які повинні бути властиві виду спорту, вкбченому до програми:

- програма не обов'язково повинна відображати програму чемпіонату світу з відповідного виду спорту;
- варто уникати включення в програму схожих видів спорту, штучних видів спорту, а також більшості видів спорту для тих самих спортсменів;
- глобальний інтерес громадськості і засобів масової інформації до спорту варто розглядати як ключовий елемент при аналізі виду спорту, тому що він є фундаментальним елементом успіху Олімпійських ігор;
- варто враховувати соціальну значимість, що не піддається кількісному визначенню (наприклад, чесна гра, солідарність, елементи впливу навколишнього середовища, здоров'я спортсменів, освіта, відсутність дискримінації);
- щоб вид спорту одержав право на включення в програму, він повинний продемонструвати безпосередній вплив на молодь і подальший його розвиток; повинні організовуватися світові і континентальні першості для молоді і юніорів, а також для чоловіків і жінок;
- система суддівства повинна бути чесною, об'єктивною і прозорою;
- питання включення нового виду спорту в програму може розглядатися тільки в тому випадку, якщо видом спорту займаються і чоловіки, і жінки, але в олімпійській програмі вид спорту не обов'язково повинні представляти і ті та інші;
- змагання у вагових категоріях дозволяються тільки у важкій атлетиці і єдиноборствах;
- по можливості, дисципліни деяких видів спорту (наприклад, водяне поло і стрибки на батуті) варто розглядати окремо з погляду аналізу програми;
- щоб забезпечити розгляд питання включення виду спорту в олімпійську програму, цей вид спорту повинний гарантувати свій довгостроковий розвиток, а також життєздатність.

Фактори що впливають на формування програми Олімпійських ігор

Програма Олімпійських ігор на всіх етапах розвитку олімпійського спорту визначалася впливом як зовнішніх факторів, що виражають інтереси представників різних сфер, взаємодіючих з олімпійським спортом, так і внутрішніх факторів, що відображають інтереси представників власне сфери олімпійського спорту.

До зовнішніх факторів належать: політика країн, що використовують спорт для демонстрації своїх досягнень; економічні фактори, зв'язані з використанням сфери олімпійського спорту представниками структур бізнесу; інтереси засобів масової інформації; загальносвітові тенденції і явища, зокрема емансипація жінок.

До внутрішніх факторів належать: політика Міжнародного олімпійського комітету; позиції його президентів; діяльність міжнародних спортивних федерацій і національних олімпійських комітетів, зацікавлених у просуванні

визначених видів спорту, дисциплін і видів змагань. Важливе місце серед факторів, що визначають зміст олімпійського руху, його динаміку і розвиток, займають фактори економічного характеру.

Політико-ідеологічні фактори. Завойована олімпійська медаль є предметом гордості не тільки спортсмена, але і всієї нації, сприяє росту престижу держави на світовій арені. Спортсмени, демонструючи свої можливості, як ніхто іншої сприяють росту популярності країни, представниками якої вони є.

При формуванні програми Олімпійських ігор у період 1896—1912 р. Організаційний комітет олімпійських ігор враховував насамперед інтереси своїх країн і вводив в неї ті види спорту, дисципліни і види змагань, що були найбільш популярними саме в цих країнах. Крім того, країна, чиє місто ставало організатором Ігор, мала можливість збільшити кількість своїх спортсменів, що беруть участь в Іграх, використовуючи відсутність витрат на транспортні перевезення. Більшість команд із країн, на території яких проводилися Олімпійські ігри, займали на них високі місця по кількості завойованих медалей.

4. Види спорту, що представлені в спортивних програмах Ігор Олімпіад і зимових Олімпійських ігор

У 1913 р. МОК пішов назустріч Берлінському Організаційний комітет олімпійських ігор (ОКОІ) і дозволив включити в програму Ігор VI Олімпіади 1916 р., що не відбулися через Першу світову війну, чотири нових види спорту, розвинуті переважно в Німеччині. У 1933 р. на 32-й сесії Міжнародного олімпійського комітету у Відні члени МОК для північноєвропейських країн підтримали пропозиція відповідної федерації про включення в програму зимових Олімпійських ігор вітрильного спорту на льоді, що практикувався саме в цих країнах, однак ця пропозиція не набрала достатньої кількості голосів.

Після вступу в олімпійський рух СРСР і інших соціалістичних країн у діяльності МОК щодо формування олімпійської програми усе більше просліджуються елементи політики. Зростає вплив країн Східного і Західного блоків, для яких члени МОК прагнуть включити в програму Олімпійських ігор ті види спорту і види змагань, у яких спортсмени з їхніх країн мають високий рівень досягнень, і в такий спосіб забезпечити більш високе місце для своїх країн у неофіційному командному заліку.

Багато в чому завдяки ініціативі представників СРСР, що ще на 51-й сесії МОК у Парижеві в 1955 р. просили про допуск у програму Ігор Олімпіад чотирьох нових видів спорту: волейболу, гандболу, жіночого баскетболу і жіночого академічного веслування. Міжнародним олімпійським комітетом були прийняті рішення про включення в програму Олімпійських ігор змагань з волейболу (з 1964 р. — чоловіки і жінки), гандболу (з 1972 р. — чоловіка, з 1976 м. — жінки), веслуванню академічному серед жінок (з 1976 р.), баскетболу серед жінок (з 1976 р.).

На 56-й сесії МОК у Мюнхені в 1959 р. як експеримент у програму VIII зимових Олімпійських ігор був допущений біатлон (одна дистанція). Члени МОК для СРСР А. Романов на 57-й сесії МОК у 1960 р. і К. Андрианов на 64- й сесії

МОК у 1965 р. виступали за закріплення цього виду спорту в програмі, тому що на VIII зимових Олімпійських іграх у 1960 р. радянські біатлоністи зайняли місце з третього по шосте, а на IX зимових Олімпійських іграх у 1964 р. завоювали золоту і срібну медалі.

Інтереси своєї країни відстоювали і члени МОК для Японії, неодноразово виступаючи на сесіях МОК із пропозиціями про відновлення дзюдо в програмі Ігор Олімпіад, що після Ігор-1964, де японські дзюдоїсти завоювали 3 золоті і 1 срібну медаль, було виключено з програми, і починаючи з Ігор-1972 дзюдо постійно входить в олімпійську програму.

У програму Ігор XIX Олімпіади 1968 р. МОК допустив відразу десять нових видів змагань по плаванню. Це було ініційовано представниками США в Міжнародній аматорській федерації плавання (РША) і членами М О К для США. Розширення програми в плаванні допомогло команді США на Іграх XIX Олімпіади завоювати в Мехіко-1968 у цьому виді спорту в цілому 52 медалі (21 золоту, 15 срібних і 16 бронзових).

У 1987 р. на обговорення виносилося питання про повернення в олімпійську програму тенісу. Головними супротивниками цього виступили представники країн Східної Європи, де на той момент високих досягнень у тенісі не спостерігалось.

Ще в 1985 р. тодішній голова Комісії МОК по олімпійській програмі Віталій Смірнов відзначав, що як тільки в МОК надходять конкретні пропозиції з приводу виключення яких-небудь видів спорту, їх відразу блокують ті, чий інтересів це торкається. Наприклад, на 114-й сесії МОК у 2002 р. окремим пунктом порядку денного стояла пропозиція про виключення з програми Ігор Олімпіад трьох видів спорту — бейсболу, софтболу і сучасного п'ятиборства. У ході дискусії по цьому питанню більш 40 членів МОК (з 117 зареєстрованих) закликали своїх колег не квапитися з остаточними висновками і відкласти рішення по цим трьох видах спорту.

Крім того, у 2002—2003 р. на зустрічах президента МОК Жака Рогге з главами деяких держав неодноразово зачіпалися питання олімпійської програми, зокрема збереження в ній окремих дисциплін, що МОК пропонував скоротити. Можливо, в подальшому критерії до включення видів спорту до програми ОІ будуть змінюватися. Президент МОК Томас Бах зауважує: «Ми повинні проявляти більшу гнучкість. Видів спорту може бути і 26, і 30. Але це не буде означати збільшення кількості медалей чи зростання кількості учасників змагань, а лише зменшення деяких квот. Ми можемо змінити правило, згідно якого програма формується за 7 років до початку Ігор». Однак два критерії, за словами президента МОК, залишаться незмінними: кількість спортсменів-учасників ОІ та мінімальна кількість фіксованих стадіонів, що вимагаються від міст для проведення змагань.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Аматорство в олімпійському спорті
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Еволюція уявлення про спортсмена-аматора.
2. Проблема аматорства в сучасному олімпійському спорті.
3. «Відкриті» олімпійські ігри за вирішення проблеми, аматорства і професіоналізму в олімпійському спорті. Сучасні погляди на професіоналізацію олімпійських ігор.

Контрольні питання

1. Історичний розвиток аматорства в спорті.
2. Назвіть проблеми аматорства в сучасному олімпійському спорті.
3. Охарактеризуйте тенденції на професіоналізацію олімпійських ігор.
4. Назвіть проблеми професіоналізму в олімпійському спорті.

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Трофим'як Б. Є. Фізична культура і спорт в Українській РСР / Трофим'як Б. Є. – Львів : Вища школа, 1987. – 160 с.
6. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
7. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с

1. Еволюція уявлення про спортсмена-аматора.

Проблема аматорства у спорті виникла задовго до відродження ОІ і є однією із самих складних і суперечних на всіх етапах розвитку олімпійського спорту сучасності.

Поняття "любитель" з'явилося в англійському спорті у першій половині ХІХ

століття. В енциклопедії "Британіка" сказано: "Первісне визначення слова означає того, хто бере участь в будь-якому виді мистецтва, ремесла, ігри, спорту або іншої діяльності виключно для задоволення і розваги". Ось чому той, хто мав перевагу в силі або майстерності, обумовленої професією, не допускався до любительських змагань. На погляд істориків спорту, вперше поняття "любитель" і "професіонал" практично були застосовані на змаганнях з веслування в Оксфорді у 1823 році. В складі однієї з команд був Стефан Девіс – за професією лодочник, якому заборонили брати участь у змаганнях.

При визначенні статусу спортсмена-любителя в той час грошові винагородження, які отримували спортсмени, в рахунок не сприймалися. У 1831 році наприклад, веслувальні команди Оксфорду і Леандера виступали на Хенлеській регаті на парі у 200 фунтів стерлінгів і при цьому нікому з веслувальників не погрожувано втрата статусу аматора.

В Англії статус спортсмена-аматора визначався не за фактом отримання спортсменом грошей, а за його соціальним положенням.

У середині ХІХ століття поняття "любитель" змінюється. Ось який запис з'явився у Хартії Любительського спортивного союзу Англії у 1886 році: "любитель – це будь-який джентльмен, який ніколи не брав участі у відкритому змаганні ні за грошові винагородження, ні за призи разом з професіоналами і який за своє життя не працював вчителем або інструктором фізичного виховання з метою отримання засобів для існування, а також не був механіком, ремісником або горно робочим. (Clader E., 1978) це поняття носило очевидний елітарно-класовий і дискримінаційний характер.

Вже на першому Олімпійському конгресі, який відбувся у 1894 році в Парижі, на якому було прийнято рішення про утворення МОК і проведення ОІ, обговорювалося питання про любительський і професійний спорт.

Текст правил любительства з'явився у бюлетені МОК №1 за 1894 р. він складався з семи пунктів, головний з яких був таким: "любителем в спорті вважається будь-яка людина, яка ніколи не брала участі в змаганнях, відкритих для всіх бажаючих або змагалась за грошовий приз або за гроші з будь якого іншого джерела, або в змаганнях з професіоналами, і яка ніколи в своєму житті не була платним викладачем або інструктором фізичного виховання". Також обумовлювалося, що учасник Ігор не може бути любителем в одному виді спорту і професіоналом в іншому.

У 1911 році англієць Р. де Корсі Лаффен вніс на розгляд сесії МОК у Будапешті нове визначення любителя: будь-яка людина може змагатися на ОІ як любитель, коли вона ніколи:

- не брала участі у змаганнях на грошовий приз, за гроші або будь-яке інше парі;
- не нагороджувався грошима або будь-якою грошовою допомогою за участь у змаганнях (обговорювалось, що за відшкодування витрат у зв'язку з участю у змаганнях спортсмен не втрачає статусу любителя);
- не діставав ніякої премії за втрачений у змаганнях час;
- не продавав або закладав свій приз, який виграв у змаганнях.

Заборонялось також брати участь у змаганнях професіональним тренерам і інструкторам. Даний текст правил був прийнятий і діяв до сесії МОК 1920 р. у Антверпені.

На конгресі МОК 1925 р. в Празі обговорювалося питання: чи слід любителям дозволити діставати компенсації заробітної плати за час їх участі у змаганнях. Вперше з'явився термін оплати спортсменам "за втрачений час". Цей час був обмежений двома тижнями, які надавалися спортсмену для участі у змаганнях за кордоном на протязі року. Було вирішено, що учасник ОІ підписує декларацію честі наступного змісту: "я, нижчепідписавшийся, клянусь своєю честю, що є любителем, відповідно олімпійським правилам любительства".

Статус спортсмена – любителя енергійно захищав президент Олімпійського комітету США і віце-президент МОК Е.Брендедж. Під його керівництвом була утворена комісія, яка на сесії МОК 1947 р. у Стокгольмі дала наступне визначення спортсмена-любителя: любитель – це той, чий зв'язок зі спортом є і ніколи не був пов'язаний з отриманням матеріальних вигод різного роду". Сесії МОК 1955 р. в Празі і 1958 р. в Токіо підтвердили цю формулюровку.

За принцип "абсолютного" любительства постійно боровся президент МОК Е.Брендедж, який керував олімпійським рухом на протязі 20 років (1952-1972 р.р.) і був відомим як найбільш безкомпромісний захисник кодексу любителя. Брендедж поставив справу так, що у роботі МОК були виключені всі розмови про професіоналізацію любительського спорту. не кажучи вже про допуск "профі" до ОІ. Але у цьому питанні серед багатьох діячів МОК не існувало одної думки.

Разом з цим тривалий час основним принципом любительства була відсутність матеріальних вигод від занять спортом.

Саме в такому плані статут спортсмена-любителя був визначений на 58-й сесії МОК у Москві: "Любителем є той, хто бере участь і завжди брав участь в спорті як побічному занятті без вилучення матеріальних вигод будь-якого роду". Цей параграф Олімпійської хартії отримав назву правила "26".

У 1971 році Е.Брендедж доручив трьом віце-президентам МОК – Ж.де Бомону (Франція), Г.ван Карнебеку (Голандія) і М.Кілланіну (Ірландія) обміркувати ряд проблем олімпійського руху з деякими керівниками міжнародних федерацій.

Три віце-президенти запропонували свій проект правила допущення до ОІ, вилучив з нього обмеження кількості днів знаходження на навчально-тренувальних зборах і змаганнях.

У квітні 1971 р. МОК прийняв нову трактовку правила 26: "щоб бути допущеним до ОІ учасник повинен дотримувати традиційний олімпійський дух і етику, постійно брати участь в спорті у часи дозвілля без отримання будь-якого винагородження за свою участь. Його засоби для існування не повинні бути отримані або залежні від занять спортом і він повинен мати основну професію, щоб забезпечити своє сучасне і майбутнє існування. Він не повинен бути як в нинішньому, так і в минулому професіоналом, напівпрофесіоналом, або так званим "нелюбителем" у будь-якому виді спорту. Він не повинен бути тренером...Викладачі фізичного виховання, які займаються з починаючими, допускаються до участі в ОІ".

Спортсмену дозволялось брати допомогу НОК або Національної спортивної федерації за визначений період (від 30 до 60 днів на рік), знаходитися на зборах і змаганнях. Ця допомога включала: оплату розміщення, харчування, проїзду, спортивного обладнання та інвентаря, тренера, медичну допомогу, а також гроші на покриття непередбачених розходів.

Це рішення знаменувало кінець кубертеново-брендеджевої ери в олімпійському русі. Що стосується Е.Брендеджа, то тут заперечувати немає хисту. У той же час трактовка П. Де Кубертеном проблеми любительства була достатньо чіткою – він визнавав і розумів нікчемність подвійного розуміння статусу спортсмена-любителя.

Ще у 1936 р. за рік до своєї смерті, Кубертен писав: "Прочитайте як слід текст олімпійської клятви. Ви не знайдете там ні слова про те, що від спортсменів, які вступили на олімпійський стадіон, вимагається абсолютне любительство, на неможливість якого я вказав першим. У клятві є тільки одне зобов'язання: чесно змагатися... Мене цікавить спортивний дух, а не смішна англійська концепція, яка дозволяє займатися спортом, не відступаючи від догми, тільки мільонерам".

2. Проблема аматорства в сучасному олімпійському спорті

Початок 70-х років характеризується могутньою критикою статусу спортсмена-любителя. Розумів необхідність змін і новий президент МОК Майкл Кілланін, обраний на цю посаду у 1972 році.

Виступаючи на 100-й сесії МОК у 1971 році член МОК М.Ерцог (Франція) відзначав: "Про те, що таке любитель і професіонал у спорті, можна казати багато. Факти свідчать, що різниця між ними куди тонша, ніж прийнято вважати. Багато професіоналів не менш віддані спорту, ніж справжні любителі, з другої сторони – є любителі, які стають жертвами власної жадоби до грошей і популярності. Перші служать спорту чесно і лояльно, другі – використовують його для власної вигоди."

Президент Міжнародної федерації боротьби М.Ерцеган (Югославія) на сторінках журналу МОК "Олімпік ревью" запропонував виділяти спортсменів-любителів вищого класу в особу категорію. За його думкою, спортсменам необхідно надавати статус виробників суспільно значущих цінностей і в рамках цього статусу їм повинна бути забезпечена можливість повної самореалізації. Висловлювалась також пропозиція про утворення спеціальних стипендій для спортсменів високого класу, які гарантували б їм стабільне фінансове положення під час занять великим спортом.

У ці роки найбільш активні прихильники "чистого" любительства почали розуміти, що олімпійський спорт перетворився у сферу діяльності, яка вимагає від спортсменів великих фізичних і моральних витрат, важкої багаторічної праці. Особливо добре це розуміли в країнах бувшого соцтабору, спортсмени яких мали видатні результати, дякуючи сбалансованій системи спортивної підготовки олімпійців.

Таким чином на перший план при визначенні любительства у спорті почали висуватися показники морально-етичного, гуманістичного і виховного характеру. Мали свій погляд на проблему любительства в спорті і державні діячі того часу. Підтримував ідею зміни статусу спортсмена-любителя президент Фінляндії У.Кекконен. За зміну відношення з боку держави до спортсменів високого класу висловлювався і президент Франції Валері Жіскар д'Естен: я виступаю за те, щоб був заснований статус спортсмена високого класу. Все населення країни повинно допомагати йому в його підготовці у набутті професії і соціальному пересуванні."

X Олімпійський конгрес у Варні (1973 р.) обговорив концепцію любительства. Конгрес рекомендував МОК наблизити правило 26 до вимог сьогодення. На сесії МОК 1974 року у Відні у це правило були внесені зміни. Воно дістало назву не "Положення про любительство", а "Положення про допуск".

МОК дозволив спортсменам діставати компенсацію заробітної плати за період підготовки до змагань і участі в них, а також допомогу для оплати харчування і розміщення, транспортні витрати. Спортивний інвентар і форму, страхування, оплати лікування . фізіотерапії, оплати тренерів. Дозволялось також отримання спортсменами-студентами спортивних і академічних стипендій.

Нова концепція любительства утворювала рівні умови для підготовки і участі у змаганнях представників різних класів і систем, ліквідувала обман, пов'язаний з нелегальним отриманням грошей спортсменами.

Практично сесія МОК 1974 р. ліквідувала претензії, які західні засоби масової інформації висували спортсменам за те, що вони знаходились на утриманні держави, отримували спортивні стипендії у коледжах і університетах або зарплату у фірмах і корпораціях.

На XI Олімпійському конгресі, який проходив у 1981 році в Баден-Бадені, в головній доповіді з проблеми допуску голова комісії і член МОК В.Дауме зробив заяву: "Спортсмени, які тренуються по 1600 годин на рік, не можуть одночасно працювати одночасно за професією або інтенсивно готуватися до майбутньої професійної роботи. Тому ми не повинні допустити, щоб вони несли соціальні збитки. Із цього слід виходити при повному розумінні правила 26".

На конгресі в обговорюванні проблеми любительства вперше взяли участь самі спортсмени. Олімпійський чемпіон 1980 р. легкоатлет С.Коу (Великобританія) підтримав курс на подальшу лібералізацію правила 26.

В цілому Конгрес підтвердив вірність олімпізму концепції любительства, але головне те, що Міжнародним спортивним федераціям було надано право самим визначати допуск спортсменів на змагання ОІ.

Отже, після конгресу у Баден-Бадені були здійснені перші кроки, які були спрямовані на допуск професіоналів на Ігри.

МОК дав зрозуміти, що нова концепція любительства – не догма. Х.А.Самаранч пояснив, що в деяких видах спорту ці правила можна буде розглядати більш широко.

Першою по цьому шляху пішла МСФ легкої атлетики (ІААФ). У вересні 1982 р. вона прийняла положення про утворення фондів для спортсменів при національних федераціях легкої атлетики. Легкоатлети мали можливість діставати

будь-які винагороди (за рекламу, за участь у змаганнях).

З'явилися такі фонди у спортивній і художній гімнастиці, у водних видах, у лижному спорті.

Було прийнято рішення МОК і ФІФА про допуск професіональних футболістів на олімпійський турнір, але з обмеженнями.

Аналогічно діяла МСФ хокею (ЛІХГ). В її правилах з'явився запис про те, що професіоналом вважається тільки хокеїст, який має контракт з НХЛ.

Найбільш активно підтримав ідею допуску професіоналів на Ігри президент МОК Самаранч. У листопаді 1980 р. він заявив: "Ми повинні знайти рішення, яке максимально обмежить існуючу зараз дискримінацію у цій галузі. Перш за все слід відзначити, що слово "любитель" вже не згадується в Олімпійській хартії, а це значить, що ми повинні сформулювати і уточнити поняття "професіонал". Де хто вважає, що ми ризикуємо опинитися на прямому шляху до "відкритих" Ігор. Однак це не відповідає реальному положенню справ. Ми бажаємо, щоб Ігри були відкритими. Але слід провести кордон між учасниками Ігор і справжніми професіоналами, тими, хто заключає контракти з комерційними організаціями.

3. «Відкриті» Олімпійські ігри за вирішення проблеми, аматорства і професіоналізму в олімпійському спорті. Сучасні погляди на професіоналізацію олімпійських ігор.

У лютому 1985 р. на сесії у Калгарі виконком МОК раптово для багатьох зробив об'яву про допуск професіональних спортсменів у віці до 23 років до ОІ 1988 р. у змаганнях з футболу, тенісу і хокею.

У жовтні 1985 року на засіданні МОК з представниками федерацій і НОК у Ліссабоні обговорювався так званий "кодекс атлета", який був запропонований замість правила 26.

"Щоб бути допущеним до діяльності олімпійського руху і, зокрема до участі в ОІ, спортсмен повинен додержувати і поважати Олімпійську хартію, а також правила МСФ, до якої він належить, ухвалені МОК" – основна теза "Кодексу".

Отже, будь-який спортсмен, який підтримує і додержується Хартії і Кодексу, може бути допущений до ОІ. Практично зникла межа між спортсменом-любителем і професіоналом і без усяких обмежень Ігри відкривались для останніх.

Були зняті всі обмеження у відношенні фінансування підготовки. Зберігалась тільки вимога до учасників, яка забороняла їм "... використовувати під час ОІ свою особистість, прізвище, зображення або спортивний результат з метою реклами", а також було визнано, що "...участь спортсмена в ОІ не повинно обумовлюватись будь-якими фінансовими міркуваннями".

В.Дауме на засіданні Генеральної асамблеї МСФ у Монако. Формулюючи нову позицію, відмічав, що правила допуску не життєздатні, що на підставі ретельного вивчення фактів комісія прийшла до висновку про те, що допуск на ОІ, як і на чемпіонати світу повинен санкціонуватись федераціями.

Представники багатьох МСФ, МСО і НОК різних країн виступили проти "Кодексу" і "відкритих" ОІ. 15 квітня 1986 р. у Сеулі відбулося засідання Генеральної Ассамблеї національних олімпійських комітетів, у роботі якої взяли участь 152 представники НОК з 161. З 24 виступаючих 22 представники НОК різних країн були проти запропонованої МОК ревізії Олімпійської хартії. Ось якими були аргументи проти "Кодексу" і допуску професіоналів на Ігри:

- руйнування ідеалів і цінностей олімпізму;
- ОІ перетворюються у комерційне шоу;
- Більшість країн – учасниць будуть не в змозі зробити такі ж умови для підготовки, які мають професіональні спортсменам;
- Збільшуються фізичні навантаження, що негативно вплине на здоров'я спортсменів;
- Збільшиться залежність спортсменів від менеджерів і спонсорів;

Виникне дискримінація багатьох олімпійських видів спорту, які не користуються підтримкою бізнесу (плавання, веслування, стрільба кульова і з лука, важка атлетика, всі види боротьби, хокей на траві, бадмінтон, настільний теніс, фехтування, ковзанярський спорт, бобслей і санний спорт);

Необхідна перебудова всієї системи міжнародного спорту.

У жовтні 1986 р. відбулася 91 сесія МОК у Лозанні. В.Дауме, звітуючись про роботу своєї комісії нагадав. Що у 23 з 28 олімпійських видів спорту проблем з допуску немає. З п'яти залишившихся видів спорту комісія за згодою федерацій внесла наступні пропозиції:

Хокей – у зв'язку з тим, що МФ хокею допускає до своїх чемпіонатів світу професіоналів, дати згоду на їх участь в Іграх.

Кінний спорт – Дискваліфіковані ФЕІ за професіоналізм кіннотники знову можуть виступати на ОІ.

Футбол – у відбіркових змаганнях і у фінальному олімпійському турнірі можуть брати участь всі іг्राки, за виключенням футболістів Європи і Південної Америки, які взяли участь у чемпіонаті світу 1986 року і у попередніх змаганнях до нього. До участі у турнірі Олімпіади 1992 р. ФІФА планує допустити усіх гравців, однак їх вік не повинен перевищувати 23 роки.

Легка атлетика – у олімпійських змаганнях мають право брати участь всі легкоатлети, які допущені до чемпіонату світу.

Теніс – найкращі тенісисти професіонали повинні мати право на участь в Іграх при умові, що заяви на їх участь будуть надсилатись НОК.

Як визнав В.Дауме. з допуском професіоналів на Ігри від концепції любительства на ОІ залишаються тільки два моменти: під час Ігор спортсмени не будуть заробляти гроші, і на одязі, а також на спорте спорудах не буде вестися реклама.

Отже, після 92-ї та 92-ї сесій МОК встав на шлях відкритої професіоналізації ОІ.

Як сказав відомий американський журналіст У.Джонсон: "Великий "стрибок" у реальність почався і ОІ вже ніколи не будуть як попередні".

Наступні роки показали, що олімпійський спорт дуже швидко адаптувався до допуску професіоналів на ОІ.

Сьогодні необхідно зконцентрувати увагу на підвищенні видовищності змагань – в інтересах глядачів, вдосконаленні правил змагань і умов їх проведення, в інтересах спортсменів – підвищення об'єктивності суддівства – в інтересах і тих і інших.

Необхідно розглядати питання соціальних гарантій спортсменів у відношенні освіти, охорони здоров'я, працевлаштування, пенсійного забезпечення.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Організаційно правові основи олімпійського спорту
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Ліга як основна структурна одиниця професійного спорту.
2. Статут професійної спортивної ліги.
3. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди).
4. Основи правового регулювання у професійному спорті.
5. Правові основи професійного спорту в Європі.
6. Трудові взаємовідносини у професійному спорті.
7. Система заходів обмеження прав спортсменів.
8. Асоціації спортсменів професійних ліг.
- 9.

Контрольні питання

1. Надайте інфраструктуру професійної спортивної ліги
2. Дайте характеристику статуту професійної спортивної ліги.
3. Назвіть організаційну структура професійного спортивного клубу (команди)
4. Надайте приклад організаційної структури управління бейсбольною командою.
5. Охарактеризуйте правові основи професійного спорту в Європі.
6. Охарактеризуйте систему заходів обмеження прав спортсменів.
7. Перелічіть асоціації спортсменів професійних ліг.

Рекомендована література

1. Закон України „Про фізичну культуру і спорт” від 24.12.1993 р. № 3808.
2. Еганов А., Розумий С. Победа локаутом //Команда–плюс. – 2004. – № 10. –С. 54–3. Canes M. The Economics of Professional Sports. – University of California. – 1970.
4. Miller G. A Study of the Economica of Professional Sports. – Claremont Graduate School and University Center. – 1965. 19. Ross G. Essays on the Economics of the Professional Team Sport Industry. – The City University of New York. – 1974.

• 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 американського професійного спорту – бейсболі, американському футболі, баскетболі та хокеї. 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 баскетболі, гольфі і тенісі; рада, асоціація, федерація - в боксі) ця структурна одиниця формує стратегію і тактику розвитку відповідного виду професійного спорту і є його найвищим

законодавчим та виконавчим органом (Canes, 1970; Гуськов, 1990).

Ліга об'єднує визначену кількість команд-фірм, які знаходяться в різних містах і штатах. 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, переміщенням та звільненням спортсменів. Для збільшення ефективності і прибутковості 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 непередбачуваність результатів спортивних поєдинків і, як наслідок, зацікавленість глядачів і засобів масової інформації. Керівники ліг вважають, що успіхи ліг (насамперед фінансові) значно важливіші за успіхи окремого клубу. Наприклад, свого часу американська професійна ліга з європейського футболу (NASL) збанкрутувала переважно тому, що одна команда (Нью-Йорський "Космос") могла дозволити собі купівлю таких видатних гравців того часу як Пеле, Бекенбауер, Кіналья, а інші команди ледь животіли. Дивитися на гру "в одні ворота" було не цікаво.

Для підвищення конкурентноздатності ліги також надають клубам-аутсайдерам фінансову підтримку. Так, керівництво NHL розробило в середині 1990-х років спеціальну програму виживання для "клубівбідняків". Кожний з цих клубів автоматично отримує дотацію з центральних фондів ліги у розмірі 7 млн. доларів в разі, якщо напередодні чергового чемпіонату реалізує не менше 13 тисяч сезонних абонементів на ігри своєї команди (Доспехов, 1996).

Інфраструктура ліг у професійному спорті включає шість відносно самостійних груп людей, котрі задіяні у спортивному бізнесі (Табл. 1). 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. Виходячи саме з цього і слід розглядати їхні взаємовідносини. Певною мірою до інфраструктури професійних ліг можна віднести також асоціації спортивних суддів, журналістів, радіо- і телекоментаторів, власників спортивних споруд, інформаційних мереж тощо.

Інфраструктура професійних спортивних ліг



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 - NFL). Рада Управління має право: накладати штрафи на власників, директорів, акціонерів, керівників клубів, гравців, персонал Ліги; проводити перевірку журналів фінансових і інших документів Ліги і звітувати про результати членам Ліги і Комісiонеру, робити свої висновки та надавати рекомендації в Лігу з будь-якого питання, У разі несподіваної втрати працездатності Комісiонера або його смерті Рада управління має право зібратись на позачергові збори з метою виборів нового Комісiонера.

Очолює спортивну професійну лігу президент або комісiонер, який обирається Радою управління ліги (2/ 3голосів). Комісiонер Ліги не має мати ніяких фінансових інтересів прямих чи непрямих в професійному спорті. Термін роботи і заробітна плата комісiонера встановлюється Лігою. Зокрема, у бейсболі комісiонер обирається терміном на сім років. Заробітна плата комісiонера залежить від якості його роботи, яка визначається, насамперед, за величиною прибутків ліги. Наприклад, комісiонер NBA Девід Стерн у 1989 р. 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 NBA з 1984 по 2014 рік.

Комісiонер NFL Роджер Гуделл (2006 р.- до тепер) в 2012 році отримав від неї 44 млн. доларів виплат. Зарплата глави 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 рр. річний дохід ліги вперше досяг позначки в 10 млрд. дол., а сумарна вартість всіх клубів склала 37 млрд. дол. Під час локауту NFL в 2011 р. Роджер Гуделл за власним бажанням зменшив свою зарплату з 10 млн.дол./рік до 1 дол. на період, доки тривали перемовини з профспілкою гравців (тривали 5 міс).

Комісiонер (президент) ліги здійснює загальне керівництво і головує на всіх засіданнях Виконавчого комітету; може обирати місце розташування офісу Ліги, який повинен бути розташований в або поруч з містом, в якому експлуатується франшиза Ліги (NFL) ; від імені Ліги може здійснювати будь-які витрати, пов'язані з функціонуванням Ліги, зокрема, оренду приміщень та найму працівників; уповноважений, за кошт Ліги, наймати юридичних консультантів або приймати рішення про правові заходи, щодо осіб або організацій, дії яких загрожують інтересам Ліги, клубам або професійному футболу; 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 керівництвом Ліги; контролює фінансові питання і відсутність махінацій; затверджує на проплату 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 (наприклад, "Супербол") 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 скоєнні дій, які можуть зашкодити інтересам Ліги, Комісіонер NFL має право накладити штраф на винуватця у розмірі не більше 500 тис. дол. У випадку несанкціонованого Лігою продажу, передачі клубу або наданні будь-яких прав у володінні клубом особам, які не є найближчими родичами, Комісіонер має право накладити штраф (не менше ніж 500 тис. дол. та 15% від вартості операції), або скасувати контракти або угоди між Лігою (її членами) і порушником.

Президенти ліг мають віце-президентів за напрямками роботи. Наприклад, у президента NHL 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 2004 р.) до котрої входять 16 представників клубів вищої ліги, 11 представників клубів першої і другої ліг. Раду очолює президент ПФЛ. З числа членів Ради обирається перший віце-президент і два віце-президенти. Оперативне управління лігою здійснює виконавчий комітет, очолюваний генеральним директором. Він призначається та звільнюється Радою ПФЛ за поданням її президента.

• Статут професійної спортивної ліги

Основним документом, що регламентує діяльність ліги, є статут. В Статуті визначено мету і завдання відповідної Ліги; умови членства в Лізі (процедуру прийому до ліги нових команд), умови права команди на територію; права і обов'язки Виконавчого і інших комітетів; права і обов'язки президента, скарбника, секретаря тощо; умови і календар проведення регулярних чемпіонатів, ігор плей офф та інших змагань, що проводяться Лігою; умови регулювання ринком зайнятості гравців (визначається кількість гравців в клубах, основні положення контракту, вимоги до гравців, правила проведення драфту тощо); умови продажу прав на теле і радіотрансляції. Регулювання ринку зайнятості гравців включає п'ять аспектів, що регламентують умови їх праці: 1) формування складів команд; 2) укладання угод (контрактів) з гравцями; 3) розробку умов переходу гравців в інші команди; 4) набір гравців до команд; 5) правила перерозподілу гравців між командами ліги.

Основні управлінські функції ліги полягають: у розробці правил гри; складанні календаря змагань; зміні та визначенні кількості команд у лізі та кількості гравців у команді; прийомі до ліги нових команд; контролі за розташуванням команд на території країни та за її межами; укладанні контрактів

на продаж прав радіо- і телетрансляцій ігор; встановленні для клубів ліміту на виплату зарплати гравцям, за який не можна виходити тощо. В окремих лігах навіть контракти зі спортсменами укладає адміністрація ліги. Наприклад соккер-ліга (MLS) США укладає контракти з футболістами котрі вперше в ній працевлаштовуються, а потім розподіляє між клубами з метою врівноваження їхньої конкурентноздатності та збереження певної рівноваги між своїми гравцями та легіонерами. Окрім цього, ліги створили систему контролю за кар'єрою спортсменів, котра запобігає змінам, що могли б загрожувати інтересам власників команд.

Правила гри розробляє і вдосконалює спеціальний комітет з правил гри, до складу котрого входять представники керівництва ліги та Асоціації спортсменів. Останні відстоюють інтереси спортсменів. Будь-яке правило може бути переглянуте, відмінене або прийняте двома третинами голосів членів цього комітету.

На думку американських фахівців ліга не може ефективно функціонувати за умов необмеженого розширення кількості команд. Тому *кожна ліга розробляє власні правила прийому нових команд. При вступі до ліги нової команди її власник сплачує одноразовий вступний внесок, який потім порівну розподіляється між усіма командами ліги.* Наприклад, напередодні сезону 1996/97 рр. вищий орган НХЛ - Рада власників клубів - прийняла рішення щодо збільшення команд в лізі до 30 протягом 1998-2000 років. Вступний внесок становив 75 млн доларів. На чотири вакантних місця претендували дев'ять міст Канади і США. Вибір міст розташування нових команд здійснюється на конкурсній основі. Критеріїв, за якими вибираються міста-кандидати, багато, але головних два: наявність льодової арени, яка відповідає сучасним вимогам; можливість укладання великих контрактів з місцевими та загальнонаціональними телекомпаніями (Доспехов, 1996).

Міжнародна федерація автоспорту (FIA) також встановила вступний внесок для участі команди в гонках "Формула-1". З 1999 р. його сума становила 25 млн. доларів, а у 2005 р. – 40 (Смирнов, 2005). Коли навіть у подальшому команда відмовиться від своїх намірів, то гроші назад не повертаються.

Згідно з діючими статутами провідних професійних ліг США *рішення щодо прийому нового клубу (команди) або переїзду команди в інше місто приймається, як правило, за умови, що за нього проголосували не менше 75% членів Ради управління лігою.*

Залежно від кількості команд і системи проведення змагань у лігах утворюються групи або так звані конференції, що у свою чергу, поділяються на підгрупи або дивізіони.

MLB складається із 30 команд (29 – з США, 1 – з Канади) поділені на Національну і Американську Ліги. Кожна ліга розділена на три дивізіони: Східний, Західний і Центральний - по 5 команд в кожному. NBA складається з 30 команд, які розділені на 2 конференції – Східну (дивізіони: Атлантичний, Центральний, Південно-Східний) і Західну (дивізіони: Тихоокеанський, Південно-Західний, Північно-Західний). NFL складається з 32 команд , які поділені на дві конференції Американську і Національну , які в свою чергу поділяються чотири

дивізіони (Східний, Західний, Південний, Північний) по 4 команд в кожному. NHL має наступну структуру: 30 команд поділені на дві конференції – Східна і Західна, в кожній з них по 2 дивізіона : Атлантичний і Метрополітан, Центральний і Тихоокеанський. В кожному дивізіоні Східної конференції по 8 команд; в Західному по 7.

Згідно з нормативними документами ліг кожній команді надається виключне право на користування певною територією. Виключне право команди на територію дозволяє уникати конкуренції за глядачів і здійснювати різноманітну комерційну діяльність у своєму регіоні. Право на територію діє як важливий чинник обмеження економічної конкуренції між клубами, що є гарантією високих прибутків (Miller, 1965).

Для розташування іншої команди в межах території, де вже існує команда, необхідна згода останньої та рішення Ради управління лігою. При цьому нова команда сплачує клубові, що розташований на цій території, визначену лігою суму за територіальну поступку. Проілюструвати це можна на прикладі NHL. Ліга надає власникам команд виключне право на територію в радіусі 100 миль від місця розташування штаб-квартири кожної з команд. При розташуванні на цій території іншої команди NHL, вона повинна отримати на це дозвіл ліги і сплатити компенсацію за "поступку території". Наприклад, коли на початку 1970-х років в лізі було сформовано команду "Нью-Йорк Айлендерс", то її власники змушені були сплатити існуючій у цьому місті команді-власнику території ("Нью-Йорк Рейнджерс") 4 млн доларів за право розташуватися у Нью-Йорку.

Ліги надають кожному клубові виключне право на телетрансляцію своїх ігор на території, що обмежена зоною в радіусі 50 миль від стадіону на якому проводяться ігри відповідної команди. З метою нівелювання різниці між багатими і бідними клубами та зниження видатків на зарплату ліги жорстко лімітують її загальну суму на конкретний сезон. Наприклад, NBA ввела ліміт витрат клубів на зарплату гравцям у сезоні 2014/2015 – 63 млн.дол.

Під тиском Асоціації баскетболістів NBA ліга збільшує суми видатків на зарплату, але виходити за їх межі клуби не можуть (Ярчук, 2004). Коли ж якийсь клуб витратить на зарплату гравцям більше ніж встановлено лігою на відповідний сезон, то суму яка дорівнює різниці між фактично виплаченою зарплатою та її лімітом клуб повинен виплатити лізі – "податок на розкіш". Отримані від них кошти розподіляються лігою між відносно бідними клубами.

Ліги встановлюють і ліміт на кількість гравців у команді. В NBA він становить 12-15 гравців, в NHL - 25-27. В NFL – 80 (не включаючи невідданих вільних агентів і зарезервованих гравців). Проти зменшення кількості гравців у командах виступають Асоціації спортсменів професійних ліг, а проти збільшення - власники команд.

Всі гравці клубу мають бути занесені в один зі списків:

- Активний список (в NFL до нього можуть бути включені 65 гравців, які беруть участь у іграх сезону);
- Резервний список .
- Список на звільнення (потрапляють гравці, які з особливих причин виключені з Активного списку.Тільки Комісіонер має право вносити ім'я гравця в

цей список).

Ліги, згідно їх статутів, це не прибуткові організації. Вони фінансуються за рахунок відрахування 5-7% прибутків від продажу квитків на ігри регулярних чемпіонатів та розіграшів кубків. Проте ліга за своєю сутністю є монополістом у вирішенні ключових питань спортивного бізнесу: зміна правил гри, визначення кількості команд у лізі і кількості гравців у команді, розширення ліги, контроль за місцем розташування команд, укладання контрактів на продаж прав на телетрансляції національним телекомпаніям, контроль за ринком робочої сили, контроль за кар'єрою професійних спортсменів тощо (Гуськов, Платонов, Линец, Юшко, 2000).

Організаційна структура ліг до 1980-х років була досить простою. Штаб-квартира певної ліги вирішувала і адміністративні і комерційні питання. Активізація спортивного маркетингу в 1980-ті роки суттєво вплинула на організаційну структуру ліг. Враховуючи те, що фахівці небезпідставно вважають нині NBA взірцем спортивного бізнесу, в якості прикладу розглянемо її структуру. NBA складається із чотирьох організацій: сама NBA – вона займається адміністративними питаннями, що пов'язані з організацією та проведенням змагань, а також трьох фірм у складі NBA – “НБА Пропертайс”, “НБА Інтертейнмент” і “НБА Інтернешнл”. Сама NBA є неприбутковою організацією і фінансується за рахунок відрахувань команд від продажу квитків. Якщо наприкінці фінансового року залишається надлишок коштів, то вони порівну розподіляються між командами ліги.

Функції “НБА Пропертайс” полягають у трьох видах діяльності: створення і підтримання іміджу ліги і команд; формування зацікавленості вболівальників до баскетболу і ліги; проведення комерційної діяльності. Фірма має шість відділів: ліцензійний - співпрацює з фірмами-спонсорами; підприємницький - займається всіма видами маркетингу, окрім ліцензійної діяльності; відділ зв'язків з засобами масової інформації та видавничої діяльності; два відділи послуг, котрі відповідають за організацію ігор команд “Всіх зірок ліги”, відкритого турніру “Макдональдс чемпіонат” (неофіційний клубний чемпіонат світу) та ін., а також здійснюють координацію діяльності маркетингових служб клубів; творчий відділ – розробляє політику діяльності ліги на майбутнє.

“НБА Інтертейнмент” відповідає за роботу з глядачами, а також займається продажем відеокасет із записами ігор.

“НБА Інтернешнл” підтримує контакти з понад 80 країнами світу. Основним напрямом роботи “НБА Інтернешнл” є завоювання міжнародного баскетбольного ринку. Це, насамперед, продаж прав на телетрансляцію ігор команд NBA іноземному телебаченню (ігри NBA транслюються в 200 країнах світу), організація показових матчів і турнірів команд NBA за кордоном, видання баскетбольних журналів в країнах Європи (Італія, Іспанія, Франція) тощо. Подібну організаційну структуру мають NFL і MLB. В 1997 р. в структурі NBA створено жіночу національну баскетбольну асоціацію. Нині до її складу входять 12 команд, котрі в літній період (міжсезоння у чоловічій лізі) розігрують свій чемпіонат.

В NHL, на відміну від інших елітних ліг, три штаб-квартири – у Нью-Йорку,

Монреалі і Торонто, кожна з яких виконує різні функції. Штабквартира у Монреалі (до 1977 р. була єдиною в NHL) займається фінансовими питаннями ліги, контрактами гравців, спортивною інформацією, статистикою. В її штабі близько 30 осіб. Штаб-квартира у Торонто (20 осіб) відповідає за організацію суддівства ігор у лізі, котре здійснюють 40 штатних арбітрів. Штаб-квартира у Нью-Йорку (20 осіб) на чолі з президентом ліги Г.Беттманом займається складанням календаря ігор, маркетинговою політикою, зв'язками з громадськістю, продажем прав на телетрансляції хокейних матчів, видавничою діяльністю.

Організаційні структури інших професійних ліг США подібні до розглянутих вище. Створена нещодавно в США вища ліга соккера (європейський футбол) ефективно розвивається завдяки тому, що взяла на озброєння основні принципи роботи NBA, NFL, MLB та NHL.

Професійні спортивні ліги (асоціації) є основною формою ефективного функціонування сучасного професійного спорту. За своєю сутністю вони є спортивними картелями, які: регулюють конкурентну рівновагу між командами, що активізує інтерес глядачів і стимулює спортсменів до підвищення рівня спортивної майстерності; регулюють прийом нових команд і їх розташування; розробляють правила змагань, умови прийому на роботу спортсменів та їх переходу з команди до команди; здійснюють фінансову діяльність.

Об'єднання клубів у професійні ліги практично усунуло їх від економічної конкуренції. Вони суперники лише на спортивних майданчиках, а у бізнесі партнери.

- **Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди)**

Професійний спортивний клуб (команда) є низовою складовою ланкою ліги (асоціації). Професійні клуби – це комерційні організації (Какузін та ін., 1991). У професійному спорті юридично сформувалися три форми власності: індивідуальна, корпоративна (власником команди є фірма або компанія), акціонерна (власниками команди є власники акцій). Наприклад, лондонський футбольний клуб „Челсі” належить російському мільярдеру Р.Абрамовичу. Найтитлованіша команда NHL "Монреаль Канадієнз" належить канадській компанії "Молсон", що виробляє пиво. Акції команди "Сент-Луїс Блюз" порівну (по 5%) належать 20 компаніям Сент-Луїса. На теперішній час у Північній Америці переважає індивідуальна форма володіння командами. Згідно даних журналу "Forbes Magazine" 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 NFL, 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, то 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 тис.доларів. Після затвердження заявки на вступ, додаткові 25 тис. дол. виплачуються Лізі. Якщо клуб отримує відмову у вступі до Ліги, Ліга зобов'язується повернути заявнику 25 тис. дол. за вирахуванням всіх витрат, пов'язаних з розглядом заяви.

При розгляді заявки на вступ до Ліги, Комісіонер, у разі необхідності, має право провести розслідування, з метою перевірки отриманої інформації. Після завершення такого розслідування, Комісар повинен подати звіт на розгляд Ради Управління. За прийняття нового клубу до Ліги мають проголосувати не менш ніж $\frac{3}{4}$ членів, Ліги або 20, в залежності від того, що більше.

Кожен учасник отримує по франчайзингове Свідоцтво про членство, підписане комісаром і секретарем Ліги, який засвідчує членство клубу у Лізі і право клубу представляти Лігу в обраному місті. Даний Сертифікат 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 $\frac{3}{4}$ членів Ліги або 20, в залежності від того, що більше.

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 аренду ігрового поля.

Примусове припинення членства в Лізі відбувається у 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 надати необхідні кошти.

Основним документом, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу 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 рішень Комісіонера, Ради управління або членів клубів Ліги в кожній справі в межах їх юрисдикції; дотримуватись Статуту Ліги; брати участь в кожному засіданні Ліги та Ради управління (Виконавчого комітету).

Клуб, на свій розсуд, може прийняти окремі правила клубу, які не суперечать Конституції (Статуту) Ліги та / або нормами і правилами Ліги. Клуб

льній помічник	тор у справах зв'язку з нижчою лігою	тор з радіо і телебачення	тор спортивної програми	тор з кадрових питань	тор зв'язків з громадськістю	тар у справах зв'язку з нижчою лігою	дальний по стадіону	льній за спеціальні послуги	
Відповідальний за зв'язок	Керівник групи з продажу квитків	Менеджер з продажу квитків	Контролер	Секретар з транспорту	Менеджер з устаткування	Статистик	Фотограф	Лікар	Інструктор

польовий менеджер
тренери
гравці

1. Керівництво командою – 15 осіб
2. Службовці – 20 осіб
3. Тренери – 6-10 осіб
4. Гравці – 25 осіб

Чисельний склад команд 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 нижчих лігах ("фармклуби"). Наприклад, у бейсболі статут дозволяє додатково до основного складу мати у "факультативних списках" 15-16 гравців. 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 гравця основного складу до фармклубу 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 першій 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 відповідних країн; соціально-культурні характеристики певної країни; рівень економічного розвитку конкретної країни (Какузін та ін., 1991).

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 у

бізнесі вони партнери.

Професійний спортивний клуб є низовою 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 реальна 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. Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають тренери асистенти.

3. Основи правового регулювання у професійному спорті

Суб'єктами права у професійному спорті є: ліги (асоціації, союзи, федерації) в особі їхніх керівників-президентів та інших адміністративних працівників; команди з ігрових видів спорту (футбол, бейсбол, баскетбол, хокей тощо) в особі їхніх власників і керівників-президентів клубів, головних менеджерів і тренерів; з індивідуальних видів спорту (авто- і мотогонки, боротьба, бокс, гольф, боулінг, теніс та інші) - менеджери, імпресарію; самі спортсмени і агенти, які допомагають їм вести фінансові і юридичні справи; Асоціації спортсменів професійних ліг; власники спортивних споруд, де тренуються і змагаються професійні спортсмени.

Правові основи функціонування професійного спорту створювалися самим спортивним життям. Щоб запобігти переходам спортсменів з одного клубу до іншого та надмірному зростанню їхньої зарплати професійні спортивні ліги і асоціації розробляли відповідні положення і вносили їх до своїх статутів. Так, ще наприкінці XIX ст. організатори Нової національної професійної ліги бейсболу розробили низку положень, що лягли в основу бейсбольного бізнесу, в тому числі виключне право на свою територію та правила найму гравців. Жодній команді не дозволялося наймати бейсболіста, котрий був з тих чи інших причин звільнений з іншої команди. Так з'явився "чорний список", що діє і донині у професійному спорті. Поняття „чорний список” має віртуальний характер. Юридично таких списків не існує. Але виходячи з корпоративних інтересів клуби, як правило, не укладають угоди з гравцями, з якими розірвали контракти інші клуби відповідної ліги.

З 1880 р. у бейсболі було введено систему укладання контрактів з гравцями. Це стало одним із перших і безумовних правил американського професійного спорту, яке у подальшому стало юридичною основою трудових взаємовідносин між спортсменами і роботодавцями не тільки в США, а й у всьому світі.

У свою чергу, невдоволені чимось спортсмени подавали позови до суду на власників клубів, їхнє керівництво, або керівництво ліг. Ті чи інші рішення суду з часом набували статусу чинного законодавства у цій сфері діяльності.

Юридичні основи розвитку професійного спорту почали складатися на початку XX ст., коли були прийняті поправки до антитрестівського закону Шермана 1890 р. У 1-й і 2-й статтях цього закону говориться, що будь-який

контракт, об'єднання у вигляді тресту або змова з метою організації торгівлі чи комерції між окремими штатами чи іноземними країнами є незаконним. Підкреслюється, що будь-яку особу, котра монополізує або об'єднується з іншою особою чи особами, щоб монополізувати будь-яку частину торгівлі чи комерції між окремими штатами або зарубіжними країнами, слід вважати винною. Ліга чи асоціація того чи іншого виду професійного спорту об'єднує команди з різних міст і країн саме на монопольній (картельній) основі. Наприклад, команда з Монреалю не може найняти гравця з команди Чикаго, який хотів би перейти до неї, якщо на це не дасть згоди власник команди Чикаго. Таке положення є незаконним в інших галузях підприємництва, оскільки воно порушує закон Шермана і Конституцію США. Проте дія цього закону у кожному конкретному випадку визначається рішенням судових інстанцій, а в складних ситуаціях - сенатом і конгресом США (Доспехов, 1996).

У 1914 році Федеральна Ліга оголосила себе третьою вищою бейсбольною лігою, намагаючись конкурувати з Національною та Американською лігами. Конкуруючи за гравців і глядачів, Федеральна ліга неодноразово подавала позови проти існуючих ліг про порушення антимонопольного законодавства. У відповідь Національна та Американська Ліги відповіли серією зустрічних судових позовів, метою яких, принаймні частково, було збільшення видатків Федеральної Ліги. Федеральна ліга подала позов в Північному окрузі штату Іллінойс. Справу вів суддя Kenesaw Landis, добре відомий своїми сильними антимонопольними переконаннями. Але, суддя Landis, крім того був і великим шанувальником бейсболу, тому він не поспішав закривати справу, переконаний в тому, що сторони на в кінцевому підсумку будуть змушені сісти за стіл переговорів.

Як з'ясувалось, рішення судді Landis було правильним: Федеральна Ліга не змогла досягнути рентабельності, і після сезону 1915 р. більшість власників клубів, що входили до Федеральної Ліги вирішили піти на примирення з вищими лігами. Лише власники команди з м. Балтімора Baltimore Terrapins не були згідні з таким рішенням. Вони подали позов не лише проти Національної і Американської Ліг, а і проти власників клубів колишньої Федеральної Ліги, стверджуючи, що вони вступили в змову, щоб 15 сформувати монополію на бейсбол, знищивши Федеральний Лігу. Внаслідок цього порушення клуб з Балтімора збанкрутував. В районному суді рішення було прийняте на користь Baltimore Terrapins з компенсацією у розмірі 80 тис. дол., які згідно положень Закону Клейтона була збільшена до 240 тис. дол. При розгляді апеляції, Апеляційний суд скасував вирок, і постановив, що бейсбол не попадає під дію закону Шермана, оскільки бейсбол - це розвага, гра, котра не є товаром або предметом торгівлі між штатами.

В 1922 р. команда звернулася до Верховного суду США. Верховний суд одноголосно підтримав рішення апеляційного суду. Суддя О.Холмс (Oliver Wendell Holmes, Jr) прийняв рішення, у якому заперечував порушення антитрестівського закону Шермана: "бізнес з організації бейсбольних матчів відноситься до юрисдикції штату, і оскільки бейсбол не є товаром або предметом торгівлі між штатами, Конгрес не має повноважень для його регулювання". Згідно з логікою Верховного суду, переїзди гравців і вболівальників між штатами швидше є супутнім ("випадковим") явищем для бейсбольного бізнесу, ніж його

основою.

Це відіграло вирішальну роль у розвитку не тільки бейсбольного бізнесу, але й інших професійних видів спорту, котрі у своїй подальшій діяльності посилалися на це рішення суду.

Судове право мало суттєвий вплив на розвиток правових основ професійного спорту і в Європі. Широко відома у світі професійного футболу "Справа Босмана" (див. підрозділ „Правові основи професійного спорту у Європі”).

Оскільки нині не існує єдиних законів (як національних так і міжнародних) щодо професійного спорту, то значна роль у регулюванні правових взаємовідносин у ньому належить судовому праву. Рішення суду стосовно певного питання в одному з видів професійного спорту набуває статусу прецедента і застосовується у подальшому в інших видах професійного спорту.

З розвитком професійного спорту зростали його прибутки. І вже в 1950-х роках Верховний суд США відмовився поширити виняток щодо антитрестівського закону Шермана для бейсболу на інші види професійного спорту. Таким чином, професійний спорт було офіційно віднесено до підприємницької діяльності, а отже він попадав у правове поле підприємництва. Це дозволило Асоціаціям професіональних спортсменів отримати офіційний статус галузевих профспілок і повести боротьбу за ліквідацію одностороннього контролю над лігами з боку власників команд та адміністрації ліг, а також добитися укладання колективних угод між лігами і Асоціаціями гравців. *Колективна угода надала гравцям можливість брати більш активну участь у розподілі прибутків.*

Діяльність у сфері американського професійного спорту вступає також у протиріччя з трудовим законодавством, зокрема зі статтями 6 і 20 закону Клейтона стосовно найму робочої сили, а також статтями 2,7,8,9 і 14 Закону США про трудові взаємовідносини та з Конституцією США.

Наприклад, 5-та і 14-та поправки до Конституції США гарантують громадянам країни свободу укладання трудових угод. У професійному спорті особливо у командних ігрових видах, цього конституційного положення не дотримуються (Гуськов, 1990). *Отже одним із чинників бурхливого розвитку професійного спорту в США слід вважати пільгове застосування до нього трудового законодавства країни.*

Інтенсивному розвитку професійного спорту в США сприяє і податкове законодавство. Федеральний прибутковий податок у США виплачується з чистого прибутку. Стосовно професійного спорту це означає, що із загального прибутку вираховуються видатки на утримання команд і податок нараховується на чистий прибуток. До видатків на утримання команд відносять і вартість контрактів з гравцями, як амортизацію протягом терміну контракту. Справа у тому, що у виробничій сфері зношування устаткування та інвентаря і їх заміна є звичайними і необхідними витратами. Встановлюється термін зношування конкретної одиниці устаткування і згідно закону знижка повинна вираховуватися щорічно, а не одноразово. Тобто, коли якийсь прилад зношується за 10 років, то частка від загальної вартості зношування повинна вираховуватися щорічно протягом усього

цього часу із загальної суми, що обкладається податком.

Виходячи з цього професійні спортивні клуби мали б щороку вираховувати із загальної суми вартості того чи іншого контракту терміном понад один рік саме ту її частку, що припадає на поточний рік. Але професійні ліги тривалий час обходили це законодавство. Наприклад, в 1930-х роках команди MLB вираховували з прибутку, що обкладався податком, повну вартість контракту гравця у тому ж році, в якому він був підписаний. Коли у подальшому до закінчення терміну контракту гравця перепродавали іншій команді вона також вираховувала вартість його купівлі зі своїх прибутків. Таким чином у професійному спорті були певні лазівки для ухилення від сплати податків. Лише в 1967 р. податкове управління прийняло рішення, згідно якого вартість контракту амортизується протягом всього часу експлуатації спортсмена. Закон щодо реформи оподаткування (1976 р.) класифікував професійний спорт як прикриття від сплати податків і застосував до нього спеціальний податковий режим з більш жорсткими функціями обмеження (Гуськов, 1992). Проте і тепер *податкова політика стосовно професійного спорту дозволяє власникам команд знаходити можливості ухилитися від сплати певної частки податків, а отже збільшувати прибутки*. Важливе значення для розвитку професійного спорту мають законодавчі акти, що регламентують взаємовідносини ліг та команд з телекомпаніями.

Останнім часом набула актуальності проблема правового регулювання взаємовідносин між спортсменами та агентами, які допомагають їм укладати контракти. З одного боку, юридично обізнані агенти допомагають спортсменам укладати вигідні контракти і вигідно вкласти зароблені кошти, а з іншого – користуючись необізнаністю спортсменів (чи їхніх батьків) можуть укласти кабальний для спортсмена контракт. Наприклад, футбольний скаут О.Жуніор надуривши батьків 17- річного бразильця Роберто Карлоса (нині гравець мадридського „Реалу”) уклав з ним контракт, згідно якого брався просувати його по сходинках визнання, але за це агент мав право в односторонньому порядку продовжувати контракт футболіста і отримувати за це 10% від суми кожного наступного контракту. Більше десяти років він в односторонньому порядку розпоряджався футбольною долею видатного гравця і лише через суд Р.Карлосу вдалося позбутися залежності від цього агента.

Відсутня також чітка правова регламентація переїзду команди з одного міста до іншого. Вирішення цього питання майже повністю залежить від власника команди. Враховуючи те, що наявність професійної команди з того чи іншого виду професійного спорту приносить місту значні прибутки, її розташування стає предметом торгівлі і закулісних махінацій.

Названі та деякі інші аспекти функціонування професійного спорту до цього часу не знайшли свого юридичного обґрунтування у північно-американському професійному спорті.

4.Правові основи професійного спорту в Європі

Правові основи професійного спорту викладені у статутах відповідних ліг і клубів. Вони зумовлені специфікою того чи іншого виду спорту та державним законодавством країни, де функціонує конкретна ліга. Окрім цього *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, зокрема Європейський союз футбольних асоціацій (УЄФА), розпочали з ним співпрацю щодо правового регулювання спорту. У 1970 р. було утворено комісію, котра займалася питаннями професійного футболу і впливом на нього загальноєвропейського законодавства, а також розробкою типового контракту футболіста та системи переходів футболістів до іноземних команд у межах ЄЕС. У 1978 р. комісію реорганізували і утворили три підкомісії: 1) експерти УЄФА; 2) комісія з нормативного регулювання переходів спортсменів-аматорів у професіонали; 3) дисциплінарна комісія, котра здійснює нагляд за дотриманням принципів співпраці між клубами.

У ЄЕС також утворено Комісію у справах освіти, культури і спорту, котра суттєво впливає на формування спортивного законодавства.

Згідно проголошених 14 липня 1976 р. у Люксембурзькому 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.

До 1980-х років ХХ ст. спортивний світ європейських країн жив переважно за своїми законами, котрі були викладені у Статутах професійних ліг і клубів. Цивільні суди не брали до розгляду позови, пов'язані з суперечками у спорті. Усі суперечки вирішувалися, як правило, спортивними інстанціями. У 1980-х роках стали виникати конфліктні ситуації між юристами, котрі представляли інтереси спортсменів, та спортивними організаціями. Однією з перших набула широкого розголосу так звана "Справа Гассер". На чемпіонаті світу з легкої атлетики у Римі було виявлено позитивну реакцію на допінг у швейцарської спортсменки Сандри Гассер. Федерація легкої атлетики Швейцарії та Міжнародна асоціація атлетичних федерацій (ІААФ) дискваліфікували спортсменку на два роки. Будучи переконаною у тому, що вона невинна, С.Гассер подала судові позови у Берні і Лондоні на ІААФ та національну федерацію легкої атлетики. Адвокати С.Гассер виграли процес у Берні, але Лондонський Верховний суд визнав її винною і підтвердив рішення стосовно дискваліфікації.

У 1991 р. представники голандського футбольного клубу "Ден Босх" після поразки від роттердамського клубу "Фейєнорд" у фінальному кубковому матчі оскаржили результат зустрічі у суді. Оскільки звернення до цивільного суду стосовно результатів спортивних поєдинків було заборонене Статутом УЄФА, то вона на три роки відлучила "Ден Босх" від участі в Єврокубках. Подібних випадків було немало. Але з часом ситуація суттєво змінилася. У європейських країнах посилилася тенденція щодо вирішення суперечок у сфері спорту в судах. Зокрема, Верховний суд Німеччини виправдав дворазову чемпіонку світу з бігу на короткі дистанції К.Краббс, яку ІААФ дискваліфікувала на два роки за вживання

кленбутерону, мотивуючи своє рішення тим, що на момент отримання позитивної проби допінг-контролю цей препарат не входив до числа заборонених. На підставі цього рішення спортсменка подала позов до земельного суду Мюнхена щодо відшкодування моральних і матеріальних збитків. Суд виніс рішення, згідно якого ІААФ мала виплатити К.Краббс 1,2 млн марок компенсації та чотири відсотки річних з цієї суми за час вимушеного відлучення від участі у змаганнях.

Отже, з боку судів зростає готовність розглядати "спортивні суперечки" і брати на себе відповідальність за їхнє вирішення. Так, 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, який свого часу був капітаном молодіжної збірної Бельгії, продовжити контракт зі зниженням зарплати на 75%. Зарплата футболіста у доларовому еквіваленті стала б менше 1 тис. Босмана ця пропозиція не влаштовувала і він спробував перейти до французького клубу „Дюнкерк”. Проте керівництво клубу „Льєж” у відповідності з законодавством УЄФА і ФІФА розрахувало трансферну вартість футболіста близько 1 млн доларів, що не влаштовувало ні „Дюнкерк” ні інші клуби де б міг працевлаштуватися Босман. Отже з одного боку „Льєж” пропонував йому занижену зарплату, а з іншого – виставляв надмірно високу трансферну ціну на футболіста. Оскільки згідно тодішнього законодавства УЄФА і ФІФА футболіст по закінченні чинного контакту ще упродовж 18 місяців належав клубові з яким у нього був контракт, то Босман фактично попав до „чорного списку” і став безробітним. Тому він подав позов на клуб до бельгійського суду стосовно порушення прав на працевлаштування. Справа розглядалася понад два роки і у 1993 р. 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 відмінив правило, згідно якого гравець ще протягом 18 місяців після закінчення контракту належав клубові. На початку 1996 р. УЄФА, підкорився рішенням Європейського Суду і вніс зміни до діючих правил переходу футболістів з клубу до клубу. Проте і УЄФА, і ФІФА не вважають це рішення вірним. На їхню думку, воно має негативний вплив на розвиток програм виховання молодих футболістів. Це стосується насамперед економічно недостатньо розвинених країн та малих клубів, котрі не отримують віддачі від капіталовкладень, оскільки найбільш талановитих молодих гравців скуповують багаті клуби. Нині УЄФА робить спробу відвоювати хоч частку втрачених позицій. У квітні 2005 року всі 52 члени УЄФА підтримали проект правила щодо часткового обмеження легіонерів в клубах і стимулювання їх до виховання молодих футболістів. З наступного сезону у єврокубках до заявки із 25 гравців в обов'язковому порядку слід включати не менше чотирьох вихованців національної асоціації футболу. При цьому не менше чим два з яких повинні бути вихованцями конкретного клубу. У подальшому їхня кількість має

зростати.

Слід наголосити, що "Справа Босмана" не єдине рішення судових інстанцій, що вплинуло на формування законодавства у спорті. Польська баскетболістка Лілія Малая, котра часто не попадала до складу команди „Страсбург” із-за ліміту на легіонерів, добилася у суді права не вважатися легіонером. На той час між Польщею і Євросоюзом існувала угода, згідно якої польські громадяни, котрі легально працевлаштувалися в країнах Євросоюзу, мали такі ж права як і місцеві жителі. У подальшому аналогічного судового рішення добилися в Іспанії російські футболісти В.Карпін та І.Семутенков. Загалом у 1990-ті роки було внесено досить багато змін до діючих статутів професійних ліг. Вони базуються на юридичних основах, котрі, як правило, розроблені досвідченими юристами. Проте це не позбавило європейський професійний спорт від правових проблем. Зокрема у футболі у 2000 р. створено організацію (Group 14), засновниками якої стали 14 провідних футбольних клубів західноєвропейських країн. Організацію створено з метою захисту інтересів клубів перед УЄФА і ФІФА. Штаб-квартира G-14 знаходиться у Брюсселі. Керівним органом є генеральна асамблея. Поточні питання вирішує комітет менеджменту. Нині до G-14 входить 18 футбольних і ще вісім є кандидатами на вступ.

Отже можна констатувати, що формування правових основ професійного спорту у Європейських країнах відбувається згідно чинного національного трудового законодавства, правових документів спортивних організацій та документів міжнародної інтеграції. Останнім часом суттєвий вплив на їх формування мають рішення судових інстанцій (Линець, 1999).

Виходячи з того, що футбол у Європі є одним з найпопулярніших і найбільш комерціалізованих видів спорту доречно розглянути деякі аспекти його правових основ. Зробимо це на прикладі професійної ліги Франції, оскільки футболісти саме цієї країни останніми серед національних збірних Європейських країн стали чемпіонами світу і успішно виступають у провідних професійних лігах Європи (Англія, Італія, Іспанія, Німеччина).

Керівництво розвитком футболу здійснюють дві організації: Федерація футболу Франції (ФФФ) та національна футбольна ліга (НФЛ). Провідна роль належить ФФФ. Це дозволяє ефективно розвивати професійний футбол і враховувати інтереси національних збірних команд різних вікових категорій. У європейському спорті, на відміну від північно-американського, найбільш престижними залишаються виступи національних збірних в офіційних міжнародних змаганнях (чемпіонати континенту, світу та Олімпійські ігри). На другому місці йдуть міжнародні клубні змагання (Ліга чемпіонів, Кубок УЄФА) і лише на третьому - національні чемпіонати і кубки професійних ліг. В американському професійному спорті все навпаки - чемпіонати і кубки професійних ліг є головними змаганнями. Наприклад, у чемпіонатах світу з хокею виступають за національні збірні лише хокеїсти команд NHL, які не попали до розіграшу Кубка Стенлі, або вибули з нього.

Основним правовим документом, що регулює розвиток професійного футболу у Франції, є Хартія (Конвенція) ліги. Вона складається з п'яти частин і дев'яти додатків. Серед загальних питань чітко визначена сфера застосування

Хартії, умови її перегляду, положення про профспілки гравців і тренерів та про Національну паритетну комісію з апеляцій, а також процедурні питання (компетенція юридичної комісії, її склад, порядок подачі апеляцій, положення технічних комісій регіональних ліг тощо).

Значну роль у правовому регулюванні професійного футболу Франції відіграє юридична комісія, до складу якої входять 10-ть незалежних членів НФЛ і по два представники від клубів, старших тренерів і федерації. Її компетенцією є: затвердження контрактів, контроль за дотриманням всіх положень Хартії; вирішення конфліктних питань, покарання за порушення Хартії тощо. Рішення юридичної комісії можуть бути оскаржені у Національних паритетних комісіях з апеляцій, які діють окремо для гравців і для тренерів.

Провідне місце в Хартії належить третій частині - "Гравці". В ній детально описується статус 1) гравця-учня, 2) кандидата у гравці, 3) футболіста-стажера, 4) напівпрофесійного та 5) професійного футболістів, а також наводиться положення стосовно іноземних футболістів.

В положенні про статус гравця-учня вказується: "Гравець-учень" - це молодий футболіст, котрий закінчив школу і отримав загальну освіту, що дозволяє йому готувати себе до кар'єри професійного футболіста. Підготовка учнів здійснюється за контрактом, термін якого два роки. Згідно з контрактом учень має право на зарплату від клубу, оплачувану відпустку та інші пільги. Гравець-учень вважається аматором. Але якщо після закінчення терміну учнівства гравець-учень відмовиться укласти з цим клубом контракт гравця-кандидата, то протягом семи років він вже не зможе укласти будь-який контракт з будь-яким іншим клубом НФЛ без письмової згоди клубу, у якому він був учнем.

У статусі "гравця-кандидата" відмічається, що це молодий футболіст, який готується виключно до кар'єри професійного футболіста в спеціальному центрі підготовки за програмою, що схвалена Національною паритетною комісією професійної ліги. Тривалість підготовки кандидата становить два сезони. Будь-який контракт гравця-кандидата закінчується до 30-го червня другого сезону. Після його закінчення як гравець, так і клуб має право вимагати від іншої сторони підписання контракту "гравця-стажера". Згідно з контрактом "гравця-стажера" клуб зобов'язується забезпечити спеціальну підготовку, котра дозволить гравцеві стати напівпрофесіоналом чи професіоналом. Термін стажування триває один рік. До неповнолітніх гравців-стажерів клуб має ставитися побатьківськи, стежити за їхньою поведінкою і моральністю як у клубі, так і поза його межами.

У Хартії чітко регламентовано перехід гравця з аматорського до професійного клубу. Зокрема, жорстко визначено, що це можна зробити 22 лише в період з 15-го червня до 15-го липня і контракт слід надіслати до НФЛ не пізніше 16-го липня.

Особливої уваги у Хартії надається статусу гравця-професіонала. Перший контракт укладається терміном на чотири роки. Хартія передбачає досить жорсткі вимоги до виплати зарплати. Якщо гравці в кінці місяця не отримали зарплати, то протягом восьми днів вони зобов'язані письмово звернутися до клубу з вимогою про виплату, а копію вимоги подати до НФЛ. Коли клуб протягом п'яти днів з моменту подачі вимоги не виплатить зарплату, то питання виноситься на розгляд

юридичної комісії ліги.

В статті про соціальне страхування вказується, що після підписання контракту гравця-професіонала футболіст автоматично вступає до системи соціального страхування, внески до якої складають 6,36% від чистої зарплати. Якщо гравець отримає професійну травму або захворіє, він до трьох місяців від дня припинення трудової діяльності буде отримувати допомогу з каси соціального страхування. Аналогічні пільги мають і тренери професійних футбольних клубів Франції.

Декілька статей Хартії обумовлюють стосунки з іноземними гравцями. Зокрема підкреслюється, що будь-який іноземний футболіст укладає з професійним клубом контракт гравця-стажера якщо його вік досягнув 18-ти років на перше серпня поточного року, або гравця-професіонала - якщо його вік визначається межами 21 – 30 років. При цьому обумовлюється, що цей гравець повинен мати не менше шести місяців стажу роботи професіонального футболіста у своїй країні.

Низку пунктів Хартії присвячені дисципліні, заохоченням та покаранням гравців, правилам переходів до інших команд. На відміну від американського професійного спорту, де міру покарання за певні порушення призначає сам клуб, в Хартії французької професійної ліги це законодавчо встановлено. Наприклад, за немотивоване запізнення з відпустки вираховується 1/30 частка місячної зарплати за кожний день запізнення. Таке ж покарання передбачено і за один день пропуску тренувальних занять. За відмову від участі в матчі вираховується 4/30 частки місячної зарплати.

У Хартії також чітко визначено статус футбольних тренерів. Працювати у професійних клубах можуть тільки тренери, які мають відповідну освіту і ліцензію. Кожні шість років тренер повинен проходити стажування, організовані регіональними технічними комісіями ліги. *Клуби укладають з тренерами контракт. Він набуває чинності лише за умови виконання низки вимог:*

- 1) наявність тренерського диплома і ліцензії;
- 2) помешкання тренера знаходиться не далі ніж 50 км від клубу;
- 3) зобов'язання поважати статус тренера;
- 4) зобов'язання надавати щотижневий план роботи, а також два звіти на сезон про виконану роботу.

Звіти про виконану роботу двічі на рік подаються до Центральної комісії тренерів ліги та до регіональної комісії керівників і адміністраторів футболу до 31-го грудня і 31-го травня. У випадку невиконання цієї вимоги на тренера накладається штраф і він не має права укладати контракт з іншим клубом, доки не сплатить штраф і не подасть звіт. Суперечки між тренерами і клубами спочатку вирішуються регіональними комісіями, а у подальшому - Національною паритетною комісією НФЛ.

Додатки до Хартії стосуються роботи громадської комісії НФЛ, страхування футболістів, правил внутрішнього розпорядку клубів, форм оплати гравців і тренерів тощо.

Враховуючи те, що кар'єра футболіста-професіонала відносно короткочасна всі зацікавлені організації (ФФФ, НФЛ, Союз професійних

футболістів, Спілка тренерів та Профспілка адміністративних службовців футболу) створили фонд страхування навчання. Ресурси фонду використовуються для соціальної адаптації гравців після закінчення футбольної кар'єри: отримання нової професії, адаптації до неї, вдосконалення знань і вмінь.

Один з додатків Хартії регламентує створення при клубах навчальних центрів підготовки гравців. Щоб мати центр підготовки клуб повинен виконати такі вимоги:

- 1) мати дозвіл на використання професіональних гравців;
- 2) брати участь у чемпіонатах Франції серед професіоналів першої ліги, або не менше чотирьох років у другій лізі;
- 3) мати дозвіл Національної паритетної комісії на відкриття і функціонування центру.

Центри підготовки гравців поділяються на три категорії залежно від умов та ефективності роботи. Діяльність і поведінка футболістів у центрах підготовки досить жорстко лімітується. Наприклад, одна з статей додатку "Навчальні бази (центри) професійних клубів" має такий зміст: "Гравець, котрий підписав контракт, не має права без згоди клубу займатися будь-якою іншою професійною діяльністю, котра заважає його спортивній підготовці чи є конкуруючою стосовно його власної спортивної діяльності". Наводяться також спеціальні положення щодо гравців, котрі проживають у спортивних інтернатах.

5. Трудові взаємовідносини у професійному спорті

До кінця 60-х років ХХ ст. основними документами, що регулювали правові взаємовідносини 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 (спортсмени) 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'єднуватися 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 надала можливість гравцям брати більш активну участь у спортивному бізнесі і розподілі прибутків. В якості прикладу наведемо Асоціацію гравців NHL, що була створена в 1967 р. В 1986 р. вона уклала п'ятирічну колективну угоду з лігою. Угода включала 25 статей, які визначали зарплату і преміювання гравців, права керівництва 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* (див. додаток 2).

За основними параметрами типові контракти мало відрізняються один від одного (Переверзин, Суслов, 2002). Розглянемо основні їх статті на прикладі контрактів NHL та NBA, які мають майже однакову кількість пунктів – відповідно 21 і 23 (Гуськов, Платонов, Линец, Юшко, 2000).

Пункт 1 контракту підтверджує згоду гравця бути найнятим командою на певний термін з вказаною сумою зарплати. В контракті NHL в цьому пункті обумовлюються послуги, які гравець надає клубові. В ньому, зокрема, говориться, що гравець погоджується надавати послуги і грати в хокей у всіх 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 термін, встановлений клубом;

2) підтримувати себе в добрій фізичній формі протягом всього сезону;

3) надавати послуги клубові і грати у хокей тільки за клуб до тих пір, доки його контракт не буде проданий, обмінений або розірваний клубом;

4) 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;

5) поводитися на майданчику і за його межами відповідно до найвищих стандартів честі, моралі, чесною гри, спортивної майстерності; не допускати поведінки, котра завдає шкоди інтересам клубу, ліги і професійного хокею в цілому. Один з перших і найбільш успішних українських легіонерів в NHL О.Житник розповідає, 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 і краватці. Забув перший раз – штраф 100 доларів, другий – 200. Хокеїст є представником відповідного клубу та міста і повинен створювати позитивний імідж.

В контракті NBA визначено кількість показових ігор, яка не повинна перевищувати восьми - перед початком сезону і трьох - 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 доларів; за надлишкову масу тіла гравця - 50 доларів за 1 кг за день; за несвоєчасне повідомлення лікаря або тренера про отриману травму - до 100 доларів; за втрату екіпіровки або клубного інвентаря - 100 доларів і відшкодування їх вартості; за запізнення на літак на гру в іншому місті - 500 доларів і проїзд за свій кошт; за порушення розпорядку дня - до 100 доларів 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 власники команд NHL заохочують спортсменів до грубощів. Бійка 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, NBA, на рекордну в історії ліги суму 500 тис. доларів, оштрафувала власника баскетбольного клубу “Даллас Маверікс” М.Кьюбана за нецензурну лайку на адресу суддів та керівництва ліги.

В індивідуальних контрактах фіксуються 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 (Гуськов, 1988).

Кілька пунктів контракту присвячені питанню підтримання спортсменом 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 та інших команд ліги.

У пункті 11 контракту NHL зумовлюється право клубу продати, обміняти, передати 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 NBA 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 NHL "Нью-Йорк Рейнджерс" Філ Еспозіто за два з половиною роки здійснив 40 операцій, що пов'язані з продажем гравців. У 1987 р. він уперше в історії NHL купив тренера М.Вержерона із команди "Квебек Нордікс" за право на "драфт" (див. розділ 7) у 1988 р. і 100 тис. 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 NHL 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 загально прийнятих норм, не зможе підтримувати себе в добрій фізичній формі або порушить графік тренувань і правила клубу;
- 2) не може демонструвати необхідний професіоналізм і здібності, що притаманні кваліфікованому гравцеві;
- 3) 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, NBA у жовтні 2000 р. оштрафувала на 3,5 млн. доларів власників клубу "Міннесота" за укладення таємної угоди з форвардом Джо Смітом.

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 з трудовим законодавством.

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України за №63 „Про упорядкування фінансування і матеріального забезпечення в галузі спорту” від 06.02.1992 р. 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 заводяться трудові книжки. Їм надається щорічна оплачувана відпустка, матеріальна допомога на оздоровлення, пільги з пенсійного забезпечення за 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 тощо.

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 Флейт” 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 з 14-ти років офіційно працювати у спортивних організаціях, отримувати зарплату, мати трудовий стаж і бути охопленим обов’язковим державним соціальним страхуванням (Ходаковський, 2005).

6. Система заходів обмеження прав спортсменів

Система заходів обмеження прав спортсменів-професіоналів є одним з ключових елементів монополістичної політики професійних ліг у сфері трудових взаємовідносин спортсмен–клуб–ліга. Це один з яскравих прикладів ринкової економіки, коли монополізація галузі є головною умовою її ефективного функціонування. Західні фахівці вважають, що монопольна політика контролю спортсменів-професіоналів є необхідною гарантією стабільності професійного

спорту. Система заходів обмеження прав спортсменів дозволяє власникам клубів занижувати вартість гравців і отримувати більші прибутки (Ross, 1974).

Структура спортивного бізнесу в командних ігрових видах професійного спорту регулюється системою заходів обмеження, що отримала назву "резерв систем". Вона складається з п'яти елементів (Гуськов, 1990):

- 1) відбір гравців до команд ("система драфт");
- 2) закріплення гравців за командами (резервування);
- 3) контроль за гравцями;
- 4) вирішення спірних питань між власниками команд та гравцями;
- 5) правила купівлі та продажу гравців.

Подібні елементи обмеження прав спортсменів-професіоналів існують у структурі діяльності професійних ліг в різних видах спорту і в різних країнах. Наприклад, згідно умов Міжнародної федерації автомобільного спорту (ФІА) гонщики змушені підписувати зобов'язання не ставити до організаторів гонок та власників автомобільних фірм, за котрі вони виступають, жодних претензій стосовно можливих аварій, не можуть вимагати оплати лікування в разі поранення чи каліцтва (Кулешов, 1984).

Якщо взяти до уваги те, що ліги у своєму виді спорту діють як монополії, то спортсменам залишається або приймати цю систему, щоб стати професіоналами, або назавжди відмовитися від цієї роботи.

Набір гравців до команд суворо регламентовано. Не спортсмен обирає собі команду, а система ("драфт") визначає для нього команду і власника, від якого у подальшому спортсмен знаходиться практично у повній залежності. Система "драфт" вперше була застосована в американському професійному футболі (NFL). Загальна її сутність полягає у тому, що команда, котра посіла останнє місце у попередньому чемпіонаті, має право першою вибирати собі найкращого гравця зі списку новобранців, який складений лігою. Потім таке право надається передостанній команді і т.д. Команда-чемпіон робить це останньою. "Драфт" дає можливість слабшим командам поповнити свої склади більш кваліфікованими спортсменами. Розом з цим у кожному виді спорту є свої особливості системи "драфт". Стати професіоналом неймовірно складно. До команд, як правило, набирають по кілька нових гравців, а претендентів дуже багато. Прийнятий до команди новобранець укладає з нею стандартну угоду (контракт), згідно з якою він фактично перетворюється на власність відповідного клубу. Команда може викупити або виміняти собі право першою в лізі вибирати новобранця. Так в 1981 р. генеральний менеджер команди "Нью-Йорк Айлендерс" (NHL) Б.Торрі здійснив далекоглядний обмін. Він без узгодження зі старшим тренером команди Е.Арбуром віддав нападаючого Д.Камерона і захисника Б.Лорімера до команди "Колорадо Рокіс" за право у 1983 р. першим в лізі вибрати до своєї команди новобранця. Ним став П.Лафонтейн, який давно був на замітці у селекціонерів "Айлендерс". В сезоні 1983р. виступаючи в юніорській лізі Квебека він забив 104 шайби, зробив 130 результативних передач і побив попередні рекорди таких уславлених гравців як Г.Лефлер та М.Боссі. В подальшому П.Лафонтен став провідним гравцем NHL.

Система "драфт" має важливе значення для розвитку професійного спорту.

Її застосування переслідує подвійну мету. По-перше, драфт дозволяє деякою мірою врівноважити сили всіх команд і підвищити конкуренцію у змаганнях. Тому на підтримку "драфту" виступають власники команд. По-друге, набір спортсменів за системою "драфт" стримує зростання зарплати спортсменів. Це також влаштовує власників команд і керівництво ліг. Але проти цього виступають Асоціації спортсменів. Не випадково Асоціації гравців провідних ліг професійного спорту (MBL, NBA, NFL та NHL) в процесі укладання колективних угод з ними постійно вимагають збільшення мінімального рівня зарплати новобранців. Як бачимо, в цій системі відбору закладене штучне заниження рівня зарплати новобранців. При вільному наймі багато хто з молодих гравців зміг би отримати вищу оплату своєї праці. Система "драфт" порушує також права громадянина на вільний найм. Щоправда, з боку гравців-новобранців досить рідко поступають позови до суду з цього питання.

Одним з ключових елементів системи обмежень прав спортсменів є угода клубів не переманювати гравців. Статути ліг забороняють переговори зі спортсменами, котрі мають контракти з іншими клубами ліги. Проте ситуація кардинально змінюється в разі появи на ринку конкуруючої ліги з цього ж виду спорту. Система обмежень перестає ефективно діяти і власники команд втрачають контроль над спортсменами, оскільки вони можуть перейти до іншої ліги. Але історія північно-американського професійного спорту свідчить, що існування кількох конкретних ліг у одному виді спорту зберігається недовго. Згідно законів ринку слабкіші ліги або банкрутують, як це було у бейсболі на початку ХХ ст. та в хокеї у 1970-х роках, або об'єднуються - як це було в баскетболі у 1948-1949 рр., коли Баскетбольна асоціація Америки злилася з Національною баскетбольною лігою і утворилася Національна баскетбольна асоціація (NBA).

Для обмеження можливості покинути команду після закінчення терміну контракту в лігах існує система резервування спортсменів. Вона полягає в тому, що власник команди має право резервувати гравця протягом кількох років. Так у бейсболі нині діє система резервування гравця на шість років. Лише після того, як гравець відпрацює у лізі шість років, він може самостійно піти до будь-якої іншої команди, ставши, як кажуть спеціалісти, "фрі еджент" ("вільним гравцем"). До цього часу, в разі закінчення терміну дії контракту, власник команди має право запропонувати гравцеві умови продовження контракту до 20-го грудня поточного року. Потім до 1-го лютого наступного року проводяться переговори з гравцем. Якщо сторони не приходять до згоди, справа передається на розгляд журі з 15 незалежних арбітрів, які заздалегідь обираються керівництвом ліги та Асоціації гравців. Між 10-м і 20-м лютого арбітр заслуховує обидві сторони. Після цього журі протягом трьох днів вибирає останню пропозицію, що надійшла або від гравця, або від власника команди. Наприклад, власник команди запропонував гравцеві зарплату на наступний сезон в сумі 1 млн доларів. У свою чергу гравець запропонував 2 млн. Потім в процесі переговорів власник команди збільшив суму зарплати до 1,3 млн доларів, а гравець зменшив свої вимоги до суми 1,7 млн. Якщо до 1-го лютого вони не дійшли остаточної згоди, справа автоматично надходить до арбітражного суду, котрий має остаточно визначити одну із останніх сум - або 1,3, або 1,7 млн доларів, але в жодному разі не якусь іншу. В

NBA термін резервування гравців коротший - чотири роки. Але статус "вільного гравця" баскетболіст може отримати лише тоді, коли він за цей час відпрацює два повних контракти.

До 1974 р. подібна система резервування гравців існувала і в NHL. У 1974 р. NHL прийняла статтю згідно з якою клуб мав право продовжити контракт гравця, після його закінчення, лише на один рік. Після цього хокеїст ставав "вільним гравцем" і міг вести переговори з будь-якою командою NHL. Але слід відмітити, що в NHL існує шість категорій "вільного гравця". Лише вільні гравці шостої категорії мають повну свободу працевлаштування у лізі. Статус абсолютно вільного агента можна отримати або у 31 рік, або після 10 сезонів роботи. Вільні гравці першої–п'ятої категорій підпадають під статтю, що отримала у юристів назву "опціон". Вона зобов'язує нову команду, з якою укладає контракт "вільний гравець" першої–п'ятої категорій, відшкодувати компенсацію попередній команді. Її розмір встановлюють обидві зацікавлені сторони (команди), або нейтральний арбітр.

Друга особливість цієї статті полягає у такому: якщо будь-який клуб ліги запропонував "вільному гравцеві" більш вигідні умови контракту, то попередній клуб може залишити цього гравця у складі своєї команди в разі згоди у визначений термін надати йому аналогічні умови контракту. Наприклад, в 1997 р. центрфорвард "Колорадо" Джо Сакік отримав пропозицію перейти до команди "Нью-Йорк Рейнджерс", який запропонував йому контракт на три роки на суму 21 млн доларів. Але протягом тижня клуб "Колорадо" зробив йому контрпропозицію на тих же умовах і Д.Сакік залишився в команді, отримавши середньорічну зарплату 7 млн доларів.

Таку ж статтю щодо "опціону" мала у своєму статуті і NBA. Проте під тиском Асоціації гравців право на "опціон" було ліквідоване з 1980 р. З того часу після чотирьох сезонів роботи і закінчення як мінімум другого контракту баскетболіст може вести переговори щодо подальшого працевлаштування з будь-якою командою. Попередня команда немає на нього жодних прав. Це сприяло значному зростанню зарплати, особливо у суперзірок. Так склалося, що у 1996 р. більшість баскетболістів екстракласу стали "вільними гравцями". "Аукціон зірок" приніс їм надзвичайно вигідні контракти. Так, Майкл Джордан підписав найдорожчий на той час в NBA річний контракт - 30 млн дол. (попередній контракт становив лише 4 млн доларів на рік). І, як свідчить преса, переговори тривали всього 20 хв. Не менш сенсаційний контракт підписав Шакіл О'Ніл - 123 млн доларів на 7 років (до цього його зарплата становила 5,7 млн доларів на рік).

В резервні списки клубів NFL включаються наступні категорії гравців: пенсіонери; травмовані; ті, що проходять військову службу; гравці, що отримали травму або хворобу не пов'язану з футбольною діяльністю; гравців, обрані на драфті, але з якими не підписаний контракт. Гравців, які перебувають в резервному списку в категорії "пенсіонери" і "військовослужбовці" мають право звернутися до Комісіонера з проханням про їх повернення до участі в матчах. Гравці категорії "Травмовані" не мають права тренуватись або брати участь в іграх до кінця регулярного сезону.

Коли гравець заноситься в резервний список клубу з будь-яких причин,

клуб повинен негайно надати письмовий звіт Комісіонеру, вказавши причину таких дій. Комісіонер може провести розслідування доцільності внесення гравця до резервного списку. Якщо буде з'ясовано, що гравець занесений до резервного списку необґрунтовано, Комісіонер може видалити гравця зі списку. Витрати, понесені Комісіонером під час розслідування, стягуються з клубу.

Система резервування спортсменів дозволяє власникам відшкодовувати кошти, що вкладені в їхній набір і підготовку, а також підтримувати змагальну рівновагу між командами. Інакше багаті клуби могли б скупити всіх провідних гравців, а чемпіонати втратили б спортивну інтригу і не викликали б зацікавленості глядачів, оскільки результат був би заздалегідь відомим.

Після закінчення терміну дії контракту з гравцем власник команди має право наприкінці кожного чергового сезону (до отримання спортсменом статусу "вільного гравця") занести ім'я цього гравця до свого резервного списку на наступний сезон і подати його до ліги. Це означає, що гравець не має права піти з команди і навіть вести переговори про перехід до іншого клубу, якщо тільки власник команди не погодиться переуступити його іншому клубові.

Третій елемент системи - організація контролю за гравцями. Йдеться про зумовлені, а досить часто і не зумовлені, у контракті штрафи за різні порушення дисципліни або встановленого у командах порядку. Так за погану поведінку, систематичні порушення правил, суперечки з суддями тощо гравець "Чікаго Булз" Деніс Родмен в сезоні 1996/97 рр. був оштрафований майже на 1,5 млн доларів і дискваліфікований на 27 матчів регулярного чемпіонату NBA. Незважаючи на те, що Д.Родмен у шосте поспіль виграв титул кращого в NBA у підборах м'яча, його зарплата на наступний рік стала меншою більше ніж вдвоє - 4 млн доларів проти 9 млн попереднього року. На думку тренерів професійних команд система штрафів є одним з ключових важелів підтримання дисципліни. Колишній професійний футболіст Дж. Шоу в книзі "Живе м'ясо" відмічав, що загроза покарання зміцнює нашу загальну самовідданість і змушує не сумніватися у владі тренерів. Робота гравця полягає у виконанні наказів, а не у їх обговоренні. Як неодноразово підкреслювали спортсмени-професіонали навіть армійська дисципліна не йде у порівняння з дисципліною у професійних командах.

Незважаючи на те, що засоби масової інформації подають практику штрафів як покарання за пустощі, саме ця поширена форма покарання у професійному спорті чітко показує, що спортсмен, який підписав контракт, немов би втрачає значну кількість своїх громадянських прав. Тому з кожним роком все наполегливіше Асоціації гравців різних ліг виступають проти системи штрафів і неможливості покинути команду навіть після закінчення терміну контракту. Але власники і тренери команд вперто захищають ці положення.

Четвертий елемент "резерв систем" - механізм вирішення суперечок між керівництвом клубів (команд) та гравцями. Згідно статутів ліг суперечки в самій команді вирішує її власник, а між ним і гравцями - керівник ліги. Проте спочатку бейсболісти, а у подальшому й спортсмени інших ліг добилися права передачі до арбітражу (у разі необхідності) суперечки стосовно рівня заробітної плати.

П'ятим елементом "резерв систем" є правила переходу спортсменів з команди до команди, а точніше їх купівлі та продажу. Ці правила вважають

основою ефективного функціонування ліг у командних ігрових видах професійного спорту. Завдяки чітко розробленим правилам перерозподілу гравців можна зрівноважувати конкурентноспроможність команд ліг і підтримувати високу зацікавленість до змагань глядачів та засобів масової інформації, а отже отримувати вищі прибутки. При переміщенні з команди до команди гравців, котрі мають діючі контракти, не враховуються, як правило, їхні побажання. Наприклад, Алекс Стівірінс в сезоні 1992/93 рр. змінив кольори чотирьох команд NBA. Розпочав регулярний чемпіонат в команді "Фінікс", потім був переданий до "Атланти", далі - до "Кліпперс", від неї - до "Міннесоти". Два останні матчі сезону провів знову за команду "Фінікс". Власник може продати навіть всю команду. Так, у 2003 р. клуб „Оттава Сенаторс” (NHL) збанкрутував і був проданий його власником Р.Брайденом разом зі своєю домашньою ареною на 18500 глядачів канадському мільярдеру Ю.Мельнику. У тому ж 2003 р. російський бізнесмен Р.Абрамович за 98,6 млн доларів викупив контрольний пакет акцій відомого футбольного клубу „Челсі” у його попереднього власника К.Бейтса

7. Асоціації спортсменів професійних ліг

З перших кроків професійного спорту, відколи біля його керма з'явилися власники команд і менеджери, спортсмени-професіонали стали об'єднуватися у різні союзи та асоціації. Перші спроби створення таких союзів були зроблені в бейсболі.

"Братство Професійних бейсболістів"- це перша спроба організувати профспілку, яка б складалася з гравців. Ініціатором створення "Братства" став бейсболіст Джон Монтгомері Вард (John Montgomery Ward), який окрім того був юристом, і ще вісім гравців в 1885 р. Оскільки зі зростанням популярності професійного бейсболу почали зростати і доходи від матчів, "Братство" виступало проти фіксованого для команд ліміту зарплати та за підвищення зарплати гравців. Також "Братство" спрямувало свою діяльність на боротьбу з "чорним списком" і положенням про резервування гравців, яке обмежувало перехід гравців з однієї команди в іншу дозволяло власникам команд заощаджувати на зарплатах гравців. Організація отримала офіційне визнання, коли власники команд Національної ліги вперше зустрілися з представниками "Братства" 17 листопада 1887 р., проте, відносини між ними незабаром стали напруженими, оскільки власники не збиралися йти на значні поступки. В 1891 р. разом з Лігою Гравців припинило своє існування і Братство професійних бейсболістів.

В подальшому були зроблені ще декілька спроб створити об'єднання гравців: Асоціація захисту гравців в 1900 р (Players' Protective Association); Братство професійних бейсболістів. Америки в 1912 р. (Fraternity of Professional Baseball Players of America), Американська бейсбольна гільдія (American Baseball Guild) в 1946 р. Об'єднання спортсменів-професіоналів робили спроби відстоювати їхні інтереси. Але до 1960-х років ці спроби мали епізодичний характер і стосувалися окремих питань. Проте і вони, як правило, вирішувались

переважно на користь власників команд. Наприклад, жодна з цих організацій не змогла покласти кінець положенню про резервування.

З часом спортсмени-професіонали зрозуміли, що у боротьбі за свої права потрібні не просто об'єднання, а профспілки, які були б здатні захищати їхні інтереси. *Такі галузеві профспілки під назвою "Асоціації професіональних гравців" почали створювати у 1960-х роках.* Юридичною передумовою до їх створення була постанова Верховного суду США щодо позбавлення професійного спорту винятку у застосуванні до нього антитрестівського закону Шермана, який було надано професійному бейсболу цим же судом у 1922 р. Юридично професійний спорт став одним із різновидів підприємницької діяльності, а отже наймані працівники (спортсмени) отримували законне право об'єднуватися у галузеві профспілки, які б захищали їхні права і свободи перед роботодавцями (власники клубів та керівники ліг). З часу створення у сфері трудових взаємовідносин відбулися зміни щодо розширення прав спортсменів-професіоналів. Крок за кроком Асоціації добивалися підвищення мінімального розміру заробітної платні спортсменам-новачкам ліг, збільшення ліміту на зарплату гравцям, страхування, медичного та пенсійного забезпечення тощо. Як уже відзначалося, було узаконено право переходу спортсмена з команди до команди після закінчення терміну чергового контракту, але за умови грошової компенсації з боку тієї команди, до якої переходить гравець. Але ці "перемоги" добувалися у напруженій боротьбі Асоціацій спортсменів-професіоналів з адміністрацією ліг.

У 1968 р. футболісти NFL, що були об'єднані в Асоціацію гравців, оголосили страйк. Нічого подібного американський професійний спорт практично не знав. Лише в 1890 р. майже 80% бейсболістів Національної ліги вийшли з її складу і утворили власну лігу. Футболісти-професіонали висунули до власників клубів 21 вимогу. Головні з них полягали у: створенні пенсійного фонду за рахунок відрахувань від ігор; сплаті додаткової компенсації гравцям, які були звільнені; наданні права на юридичну консультацію при укладанні контрактів; наданні представникам Асоціації гравців права участі в обговоренні питань діяльності ліги; створенні профспілок професіональних футболістів; збільшенні суми добових на харчування на виїздах тощо. *Внаслідок переговорів між представниками гравців та власниками клубів було укладено угоду, згідно з якою гарантувалася щомісячна пенсія у розмірі 1600 доларів гравцям, котрі виступали у лізі не менше 10 років і досягли 65-річного віку.* Багато вимог було відхилено власниками клубів, в тому числі вимога щодо встановлення мінімальної річної зарплати в розмірі 15 тис. доларів.

Боротьба професіональних спортсменів за поліпшення умов своєї праці показала, що вони можуть відстояти окремі вимоги, але вирішити долю всієї кампанії на свою користь ще не в змозі. Однак було підірвано міф про те, що професійний спорт – це винятковий світ, який розвивається за своїми законами. Насправді ж він розвивається за економічними законами суспільства. Про це ж свідчать і рішення Верховного суду США стосовно того, що професійний бокс та футбол є комерційними підприємствами, що підпадають під дію антитрестівського закону Шермана.

В 1972 р. уже Асоціація професіональних бейсболістів відстоювала свої

вимоги шляхом 14-денного страйку. Внаслідок страйку не відбулося 86 матчів регулярного чемпіонату. Власники клубів погодилися з вимогою профспілки бейсболістів укласти нову колективну угоду, виплатити гравцям зарплату за час страйку та збільшити пенсійний фонд на 500 тис. доларів (Еганов, Розумий, 2004).

У 1982 р. страйк тривав 50 днів, а у сезоні 1994/1995 рр. локаут (lockout – в перекладі з англійської означає заперти двері, об'явити заборону на вхід) об'явила адміністрація MLB, яка не дійшла згоди з Асоціацією професіональних бейсболістів стосовно рівня зарплат гравців. Локаут тривав 8 місяців. Вперше не було зіграно матчів Світової бейсбольної серії. Справа вирішувалася в суді. Згідно його рішення сезон 1995/96 рр. провели за попередньою колективною угодою, а нову уклали лише у 1997 р. Ліга понесла збитки близько мільярда доларів. Після поновлення ігор відвідуваність стадіонів впала на 20 відсотків і вийшла на попередній рівень тільки у 2004 р.

В 1986 р. передстрайкова ситуація виникла в NHL, коли закінчився термін дії Колективної угоди. Тоді вдалося уникнути страйку. Але в 1992 р. страйк не обійшов і NHL (Гуськов, 1993). Керівники Асоціації професіональних хокеїстів висунули низку вимог щодо підвищення соціального захисту гравців. Це сприяло суттєвому поліпшенню умов праці професіональних хокеїстів. Так, серед інших професійних видів спорту гравці NHL мають найкращі умови оплати у випадках отримання травм. За весь період лікування вони дістають середню за контрактом зарплату. *Під тиском Асоціації професіональних хокеїстів адміністрація ліги розглянула питання щодо надання гравцям статусу "вільного агента".*

Слід наголосити, що статус "вільного гравця" в NHL поняття досить неоднозначне. Справа у тому, що ліга за згоди Асоціації професіональних хокеїстів встановила шість категорій вільного агента. Права хокеїстів розширюються поступово. Лише вільний агент шостої категорії має право на працевлаштування у будь-якій команді ліги. Агенти ж першої–п'ятої категорій мають різноманітні обмеження. Наприклад, український легіонер Д. Христич (вільний агент п'ятої категорії) після закінчення у 1999 р. контракту з клубом "Бостон Брюїнз" не погодився з сумою зарплати, яку йому запропонував клуб на наступний сезон (1 950 000 доларів) і подав до арбітражного суду погоджений з Асоціацією гравців позов, у якому вимагав зарплату 3,5 млн доларів на рік. Клуб подав зустрічний позов, у якому доводив об'єктивність своєї позиції. Арбітражний суд заслухав обидві сторони і виніс рішення, що "ринкова вартість" Д.Христича становить 2,8 млн доларів на рік. Протягом 72 годин клуб мав погодитися з рішенням суду і укласти з гравцем трудову угоду. Але "Бостон" уперше в історії NHL не зробив цього. Тому Д. Христич отримав статус "Unrestricted" (остання шоста категорія вільного агента). Це означає, що він може працевлаштовуватися у будь-якому клубі NHL і цей клуб не повинен сплачувати "Бостону" жодних компенсацій. Проте навіть у цьому випадку є певні обмеження. Якщо контракт з новим клубом буде на суму 80% або нижче від ціни, що встановлена арбітражним судом, то "Бостон" має право за цю ж ціну укласти контракт з Д.Христичем. Коли б сталося так, що жоден клуб ліги не запропонував би Христичу навіть 80% від його ринкової вартості, що встановлена арбітражним судом, то "Бостон" мав би право "підписати" його за суму, що була запропонована до суду (1 950 000

доларів). Але цього не сталося. На початку регулярного чемпіонату сезону 1999/2000 рр. Д. Христич уклав трирічний контракт з клубом "Торонто" на суму 8,4 млн доларів.

Хокеїсти NHL добилися також від ліги створення пенсійного фонду, основним джерелом фінансування якого є хокейні клуби - близько 75% від загальної суми внесків. Решту коштів (25%) вносить Асоціація професіональних хокеїстів. До пенсійного фонду також ідуть відрахування від міжнародних зустрічей команд NHL. Пенсійний вік гравців NHL становить 45 років. Для отримання пенсії гравець повинен виступати в лізі не менше трьох сезонів і зіграти по 70 матчів з 82-х. Якщо він не зіграв 210 матчів за три сезони, то для отримання права на пенсію він повинен відпрацювати ще один сезон. Пенсія нараховується у сумі 1 тис. доларів на рік за кожний зіграний сезон. Тобто мінімальна пенсія складає 3 тис. доларів на рік. Чим більшу кількість сезонів відпрацює спортсмен, тим, відповідно, буде більша пенсія (Гуськов, 1988).

В NBA пенсія нараховується із розрахунку 120 доларів на місяць за кожний рік, проведений в команді. Мінімальний стаж для отримання пенсії, як і в NHL, становить три сезони. Максимільний рівень пенсії не обумовлюється. Пенсійний вік також з 45 років. Але з 45 до 50 виплачується лише 60% від заробленої місячної суми. Повну пенсію баскетболіст отримує лише після досягнення 50-річного віку.

В NFL розмір пенсії визначається з розрахунку 150 доларів на місяць за кожний відпрацьований сезон. Виплата пенсії у розмірі 45% від фактично заробленої розпочинається з 45 років, а повна, як і в NBA, з 50 років. Мінімальний стаж для нарахування пенсії становить чотири сезони.

В сезоні 1994/95 рр. в NHL виникла чергова криза. Не дивлячись на те, що упродовж чотирьох років середня зарплата хокеїстів зросла більше ніж у три рази профспілка вимагала її подальшого підвищення. Адміністрація ліги відмовилася це зробити і оголосила локаут, що тривав понад три місяці (103 дні). Клуби закрили тренувальні табори і хокеїсти змушені були самотужки шукати умови для тренувань, грати за команди нижчих ліг за низьку зарплату. Пообоюючись втрати глядачів адміністрація ліги в решті решт погодилася на укладання нової Колективної угоди згідно з якою відбулося подальше зростання видатків на хокеїстів. Цією ж угодою було обмежено зарплату новачків ліги – 1 млн доларів на рік.

Під час вимушеного безробіття хокеїсти започаткували практику підписання тимчасових контрактів з клубами європейських країн, які було розірвано відразу ж після початку регулярного чемпіонату NHL. В ньому команди зіграли лише по 48 матчів замість 82. Не проводився також матч „Всіх зірок”.

Влітку 2004 р. закінчився термін дії попередньої Колективної угоди. Адміністрація NHL на чолі з Г.Беттменом і профспілка хокеїстів на чолі з Б.Гуденау не змогли домовитися щодо змісту нової Колективної угоди. 15 вересня 2004 р. комісіонер ліги Г.Беттмен від імені власників 30 клубів оголосив про початок локаута. На час дії локаута хокеїсти стають вільними агентами і можуть шукати собі нові місця працевлаштування.

Каменем спотикання у переговорах були надмірні видатки на хокеїстів, які в

сезоні 2003/2004 рр. склали 75% від річних прибутків ліги (Бойко, 2004). Для порівняння один з найбагатших і найприбутковіших футбольних клубів світу „Манчестер Юнайтед” у сезоні 1999/2000 рр. на зарплату футболістів витратив 39% від реального річного прибутку. За час дії попередньої колективної угоди середня зарплата хокеїстів по лізі зросла з 572 тис. до 1,8 млн доларів на рік. Більше чим 400 з 730 хокеїстів NHL отримували зарплату понад 1 млн доларів на рік, в тому числі 653 з них – понад 4 млн. Не регульоване зростання зарплат призвело до того, що такі відомі клуби як „Оттава”, „Бафало” та „Піттсбург” опинилися на межі банкрутства.

З метою заохочення хокеїстів до протистояння з лігою Асоціація гравців NHL оголошує, що на час локауту кожен з них буде отримувати від неї матеріальну підтримку у розмірі 10 тис доларів на місяць.

Основні протиріччя між лігою і асоціацією хокеїстів NHL зводилися до чотирьох пунктів:

- вік у якому хокеїсти стають необмежено вільними агентами – власники клубів хотіли зберегти 31 рік, а гравці наполягали на його зниженні до 30 років;
- ціни на квитки повинні залежати від зарплат хокеїстів, котрі категорично проти цього;
- командні витрати на зарплату хокеїстам не повинні перевищувати 35-40 млн доларів (в сезоні 2003/2004 р. у клубу „Нью-Йорк Рейнджерс” вони становили понад 77 млн), а профспілка наполягала на їх збільшенні;
- видатки на хокеїстів повинні зменшитися з 75 до 54% від загального прибутку ліги, а профспілка не погоджувала з цим.

Протистояння власників клубів та профспілки хокеїстів призвело до того, що 16.02.2005 р. комісіонер NHL Г.Беттмен об’явив від імені ліги про відміну сезону 2004/05 рр. Вперше з 1917 р. в історії північноамериканського хокею не відбувся регулярний чемпіонат NHL.

Рішучі дії адміністрації NHL змусили Асоціацію хокеїстів піти на суттєві поступки у формуванні трудових взаємовідносин. Головні з них:

- суми всіх діючих контрактів хокеїстів автоматично знижуються на 24 %;
- встановлюється ліміт командної відомості на зарплату хокеїстам в сумі 39 млн доларів;
- зарплата будь-якого хокеїста не може перевищувати 20% суми загальнокомандної відомості (отже найвища зарплата гравця згідно нової угоди не може бути більшою за 7,8 млн доларів на рік);
- за перевищення ліміту зарплати на команду клуб повинен сплачувати до центрального фонду ліги стільки ж коштів на скільки вийшов за встановлену суму.

Відносно гладко склалися трудові взаємовідносини між керівництвом NBA та її гравцями. Але й цю лігу охопила глибока криза влітку 1998 р. Згідно Колективної угоди укладеної NBA з Асоціацією професіональних баскетболістів NBA у 1995 р., сума зарплати всіх гравців ліги не могла перевищувати 51,8% загального річного прибутку NBA, який у 1997 р. становив 1,7 млрд доларів. За даними власників команд, у сезоні 1997/98 рр. зарплата баскетболістів разом з

іншими соціальними виплатами склала 57%. Це суттєво знизило рентабельність ліги. Власники клубів стали наполягати на тому, щоб гравці дотримувалися Угоди від 1995 р. Голова профспілки баскетболістів Б.Хантер заявив, що вони не погодяться з жодними обмеженнями зарплати. Тому 1 липня 1998 р. комісіонер NBA Д.Стерн від імені власників клубів оголосив локаут. Завдяки переговорному процесу між адміністрацією ліги та Асоціацією баскетболістів у січні 1999 р. було укладено нову шестирічну Колективну угоду, до якої увійшли такі положення:

верхня межа загальнокомандної зарплати: 30 млн доларів – у сезоні 1997/98 рр.; 32 млн - у сезоні 1998/99 рр.; 34 млн – у сезоні 1999/2000 рр.; 35,5 млн – у сезоні 2000/01 рр. При цьому зберігає свою силу “правило Ларрі Бьорда” - зарплата вільних агентів не входить до ліміту загальнокомандної зарплати;

сумарні виплати гравцям не повинні бути більшими за 55% загального річного прибутку NBA, але це правило вступить в силу тільки за три роки перед закінченням терміну дії 6-річної колективної угоди;

мінімальна зарплата для спортсменів-новачків становить 287 тис. доларів, а для ветеранів (понад 11 сезонів у лізі) - 1 млн доларів на рік;

уперше в історії американського спорту встановлено верхню межу зарплати для спортсменів: не більше 11 млн доларів протягом трьох наступних сезонів і не більше 14 млн доларів для гравців зі стажем понад 10 сезонів;

до списку заборонених до вживання речовин внесено маріхуану.

Окрім зазначених пунктів, введено більш жорсткі покарання за різні порушення (запізнення, пропуски тренувань тощо).

Досить напружена ситуація виникла у стосунках між NBA та профспілкою баскетболістів по закінченні терміну дії Колективної угоди у 2005 р. Але навчені своїм досвідом (1998 р.) та досвідом NHL (2004 р.) сторони ще до закінчення розіграшу Кубка NBA уклали нову шестирічну колективну угоду у якій пішли на взаємні поступки.

Основні спірні її пункти прийняті у такій редакції:

- видатки на гравців складатимуть 57% від всіх прибутків ліги;
- максимальну тривалість контракту скорочено на 1 рік (до 6 років при переукладенні контракту зі своїм клубом, до 5 років – для вільних агентів і до 2 років – для новачків);

- на драфт зараховуються лише ті баскетболісти, яким на день драфту виповниться 19 років (було 18);

- зменшується річний приріст зарплати (за старою Угодою гравець, що переукладав контракт зі своєю командою отримував до 12,5%, вільний агент 10%, а тепер відповідно 10 і 8%;

- кожний баскетболіст повинен проходити чотири випадкових допінг-тестування на сезон (за першу позитивну пробу – дискваліфікація на 5-10 матчів, другу – 25 матчів, третю – на рік, четверту – пожиттєво).

Приклад гравців північно-американських професійних ліг надихнув до захисту своїх прав футболістів. У 1967 р. в Парижі було засновано Міжнародну профспілкову асоціацію Федерації футболістів-професіоналів (ФІФПро). Вона ставить на меті захист інтересів гравців перед міжнародними футбольними

інстанціями. Зокрема Асоціація передбачає встановлення діалогу між футбольними функціонерами та гравцями, щоб останні не страждали від рішень, котрі приймаються без їхнього відома.

В Україні профспілку „Футбол України” створено у 2000 р. За статутом вона захищає соціальні права не тільки футболістів, а й інших працівників клубів. До неї входять понад 1250 гравців із 67 професійних футбольних клубів. Профспілка „Футбол України” вступила до „Федерації профспілок України”, що підвищило її незалежність від Федерації футболу України та ПФЛУ. Ведеться робота щодо інтеграції профспілки „Футбол України” до Міжнародної профспілкової асоціації Федерації футболістів професіоналів.

Незважаючи на помітні успіхи, яких досягли асоціації гравців професійних ліг у захисті добробуту і соціальних прав спортсменів, у функціонуванні Асоціацій виникають серйозні труднощі. Річ у тому, що робочий стаж більшості спортсменів становить близько п'яти років, а конкуренція за місце в команді неймовірно висока. Тому багато хто з гравців не вбачає сенсу у вступі до Асоціації та в активній діяльності у ній. Окрім цього, професійний спорт дуже індивідуалізований. Кожний спортсмен намагається відстоювати свої інтереси і не дуже прагне до об'єднання. В решті решт не всі спортсмени знаходяться в однакових умовах. Новачки рідко беруть участь у роботі Асоціацій, оскільки бояться, що це може зашкодити їхній кар'єрі. Ветерани також не прагнуть до значної активності в Асоціації, оскільки після закінчення кар'єри гравця можуть розраховувати на місце в Раді клубу або суддівську роботу і не хочуть псувати стосунки з керівництвом клубу та ліги. До Асоціації переважно вступають професіонали середнього рівня зі стажем роботи в лізі у межах 3-5 років.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Економічні основи олімпійського спорту
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Економічна діяльність МОК.
2. Міжнародні рекламно-спонсорські програми «ТОП».
3. Джерела прибутків МОК і проблема їх розподілу серед організацій, що мають безпосереднє відношення до олімпійського спорту.
4. Спонсорство, ліцензування, реклама і маркетинг та їх значення у фінансуванні олімпійського спорту.
5. Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор.

Контрольні питання

1. Характеристика історичного розвитку економічної діяльності МОК.
2. Чому співпраця зі спонсорами є вигідною для учасників олімпійського руху?
3. Назвіть джерела прибутків МОК.
4. Перелічити ряди ліцензування в межах олімпійського руху

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Трофим'як Б. Є. Фізична культура і спорт в Українській РСР / Трофим'як Б. Є. – Львів : Вища школа, 1987. – 160 с.
6. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
7. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

1. Економічна діяльність МОК

Протягом більш ніж п'ятдесяти років (1896-1948 р.р.) питання про фінансування МОК не порушувалось. До Першої світової війни усі члени МОК не тільки самостійно оплачували свої витрати, але й вносили щорічний внесок у

розмірі 25 швейцарських франків. Значну частину витрат МОКу складала особисті кошти президента МОК П'єра де Кубертена.

В цілому до Другої світової війни система фінансування МОК будувалася на одному принципі – жодні організації не повинні отримувати прибуток від проведення Ігор.

Після Другої світової війни спортивні організації опинилися у складному фінансовому положенні. Організація ОІ 1948 р. у Лондоні не вимагала великих фінансових витрат і продаж білетів на змагання ще й надав організаторам Ігор прибуток.

У 1949 році в Олімпійську хартію було введено новий пункт: «Усі прибутки, які отримуються в результаті проведення Олімпійських ігор (після відшкодування витрат, пов'язаних з їх організацією і відрахуванням визначеної суми у МОК), передаються у розпорядження НОК країни, де відбувалися Ігри. Ці гроші повинні бути використані для розвитку олімпійського руху і аматорського спорту». Це була пропозиція Е.Брендеджа.

Так була зроблена перша спроба фінансування МОК за рахунок ОІ.

До 60-х років МОК в основному задовольнявся відрахуваннями від продажу квитків на ОІ. Потім бюджет МОК став поповнюватись за рахунок того, що міста, які дістали право на проведення ОІ, почали перераховувати йому по 100 000 швейцарських франків.

А з 60-х років почався продаж прав на трансляцію ОІ. Право на трансляцію VIII зимових ОІ, які проводились у Скво-Веллі (США), було продано американській телекомпанії Сі-Бі-Ес за 50 000 доларів, а Ігор XVII Олімпіади у Римі (1960) – за 60 000 доларів.

По мірі збільшення вартості прав на телетрансляцію ОІ зростали й прибутки МОК. Від ОКОІ Ігор XVIII Олімпіади в Токіо (1964) МОК отримав 130 000 доларів, а від організаторів ІХ зимових ОІ у Інсбруку (1964) вже 200 000 доларів.

На початку 80-х років, коли президентом МОК став Х.А.Самаранч, МОК починає активний пошук нових джерел фінансування. Рекламноспонсорська діяльність і комерційна діяльність (реалізація монет, друкованої продукції) набувають значного поширення.

До 1972 р. МОК поділяв прибутки від продажу прав на трансляцію ОІ тільки з оргкомітетами міст, які проводять ці ОІ. Свою суму МОК поділяв з МСФ. З 1972 року МОК включив у схему розподілу телеприбутків і НОКи.

Для Олімпійських ігор 1988 і 1992 року МОК установив наступні принципи розподілу телеприбутків:

- 20% отримали ОКОІ – на забезпечення оптимальних технічних умов для усіх видів інформації;
- сума, яка залишилася, була поділена на між оргкомітетом – 2/3 і МОК – 1/3;
- МОК поділив свою частину (після відрахування витрат) між МСФ, НОК і МОК (через програму "Олімпійська солідарність").

Аналізуючи комерційну політику МОК і МСФ, окремі фахівці вважають, що тільки після Ігор XXIII Олімпіади у Лос-Анжелесі (1984) деякі керівники міжнародного спорту зрозуміли, як потрібно її організовувати і проводити.

У 1986 році з'явилася міжнародна олімпійська рекламно-спонсорська

програма «ТОП». До програми «ТОП» приєдналися МОК, МСФ, ОКОІ, НОКи. Детальніше про «ТОП» далі.

У 80-х рр. ХХ ст. серед бізнесменів виникла ідея використовувати олімпійський спорт як «вікно» у ринок товарів і послуг, оскільки ОІ ставали дедалі більшою ареною для мільярдів глядачів.

Щоб отримати право використовувати олімпійський спорт з метою просування товарів і послуг, компанії почали укладати контракти з МОК, НОКами, МСФ та НСФ у якості їхніх спонсорів, постачальників, рекламодавців. Це явище отримало назву «комерціалізації олімпійського спорту», тобто відбулося зближення олімпійського руху та ділового світу. Особливо бурхливим це явище було під час президентства Хуан-Антоніо Самаранча.

У 1983 р. МОК сформував комісію з нових джерел фінансування ОІ та власної діяльності, метою діяльності якої було налагодження зв'язків з компаніями.

Сьогодні у структурі МОК комерційною діяльністю займається департамент маркетингу МОК. Однак у 80-х рр. виникало чимало суперечок стосовно співпраці МОК з різними компаніями. Критиці піддавався і факт залежності МОК від телевізійних компаній, які ніби то диктували умови від час проведення ОІ у Лос-Анджелесі-1984. Для уникнення подібних суперечок МОК уклав контракт з швейцарською компанією International Sport and Leisure (ISL), яка взяла на себе зобов'язання щодо встановлення зв'язків між представниками бізнесу та організаційних структур олімпійського спорту.

На сьогоднішній день компанія ISL є монополістом у представленні інтересів МОК у його контактах з діловими партнерами.

Зараз МОК забезпечує реалізацію таких економічних програм:

- рекламно-спонсорські програми «ТОП»;
- програми продажу телевізійним компаніям прав на трансляцію ОІ;
- програми співробітництва з офіційними постачальниками.

2. Міжнародні рекламно-спонсорські програми «ТОП»

Першим спонсором ОІ була компанія Kodak, а перша спонсорська програма була затверджена у 1912 р. (ОІ у Стокгольмі). Спонсори отримали право на виготовлення і продаж фото з ОІ, прокат біноклів, продаж гаманців та записників із символікою ОІ.

Поступово кількість компаній, які хотіли б співпрацювати з МОК, збільшувалася. Часто це призводило до несанкціонованої комерціалізації, зокрема «піратського» маркетингу. МОК з 1985 р. розпочав реалізацію нової маркетингової концепції. Її суть полягала у зменшенні кількості спонсорів ОІ, причому до співробітництва залучалися виключно компанії з високим авторитетом. Спонсорські програми реалізовувалися на двох рівнях: програми вищого рівня та програми національного спонсорства.

Чому співпраця зі спонсорами є вигідною для учасників олімпійського руху?

- Спонсорська підтримка сприяє збільшенню фінансових ресурсів учасників

олімпійського руху.

- Спонсори забезпечують підтримку проведення Олімпійських ігор та олімпійського руху шляхом надання продукції, послуг, технологій, експертизи та підготовки персоналу.

- Спонсори забезпечують пряму підтримку спортсменів в процесі їх підготовки та участі в Іграх.

- Спонсори забезпечують необхідною продукцією і послугами коментаторів, журналістів, фотокореспондентів та інших представників ЗМІ.

- Активізація фінансової підтримки розширює глядацьку аудиторію Олімпійських ігор і дає можливість молоді долучитися до олімпійських ідеалів на глобальному та місцевих рівнях.

- Фінансова підтримка сприяє успіху освітніх, екологічних, культурних та молодіжно-орієнтованих програм олімпійського руху.

- Рекламні акції спонсорів сприяють просуванню олімпійських ідеалів, громадському усвідомленню важливості Олімпійських ігор і посилюють підтримку атлетів-олімпійців.

Компанії, які виявили бажання стати спонсорами олімпійського руху, повинні були дотримуватися суворих вимог зокрема правил Олімпійської хартії. Так, сьогодні не дозволяється розміщення будь-якої форми реклами чи пропаганди на стадіонах та над ними і в інших місцях проведення змагань, як вважаються частиною олімпійських об'єктів. Жоден вид реклами чи пропаганди комерційного характеру не може використовуватись на людях, спортивній формі, устаткуванні за виключенням ідентифікації (логотипу фірми-виробника) встановленого розміру. При порушенні даних вимог – дискваліфікація.

Програми «ТОП» («олімпійські партнери») були покликані забезпечити стабільність фінансування олімпійського руху та посилити зв'язки з економічною діяльністю МСФ, НОК та ОКОІ.

Долучаючись до програми «ТОП», компанія не лише стає офіційним спонсором ОІ, а й ексклюзивним офіційним спонсором МОК та кожного НОК, що входять до його складу. Тобто отримує права:

- використовувати у своїй продукції олімпійську символіку;
- згадувати у рекламі про причетність до МОК, НОК та ОКОІ;
- рекламувати та продавати свою продукцію під час ОІ;
- доступ до архівів МОК.

Якщо для МОК співпраця з компаніями-учасницями програм «ТОП», це – фінансова стабільність, то для самих компаній це можливість підвищення авторитету на світовому ринку. А ще їх права знаходяться під офіційним захистом олімпійського руху.

З 1980-х рр.. учасниками програм «ТОП» були 9-12 компаній, в тому числі Coca Cola, Kodak, Visa, Panasonic, McDonald's, Samsung Electronics, Xerox, IBM, Philips, Mars, Swatch, Omega, J&J, ACER, Lenovo та ін. Доходи від компаній-спонсорів були наступними:

Табл. 1. Характеристика рекламно-спонсорських програм «ТОП»

Назва програми	Роки реалізації	Число компаній	Дохід, млн. доларів США
ТОР 1	1985-1988	9	97
ТОР 2	1989-1992	12	175
ТОР 3	1993-1996	10	300
ТОР 4	1997-2000	11	550
ТОР 5	2001-2004	10	600
ТОР 6	2005-2008	12	866
ТОР 7	2009-2012	9	958

Проблеми реалізації програм «ТОП» Протягом майже двох десятиліть МОК серйозно стурбований проникненням у систему досить чітко налагоджених ділових відносин з компаніями-спонсорами так званого паразитичного, або «піратського» маркетингу (ambush marketing). Він спостерігається тоді, коли компанія, яка не має офіційних зобов'язань перед представниками олімпійського спорту, намагається створити про себе думку як про діловому партнері. При цьому брехливо створений імідж активно впроваджується в свідомість потенційних споживачів за допомогою реклами та інших засобів.

Головна небезпека полягає в тому, що приклад «піратів», в разі їх безкарності, може стати привабливим для компаній, що є офіційними спонсорами і діючих за правилами МОК. І якщо вони підуть цьому прикладу, то фінансова база олімпійського руху зруйнується.

Ще одним негативним наслідком «піратського» маркетингу є те, що незаконна діяльність його представників може підштовхнути офіційних спонсорів до припинення ділового партнерства з МОК і з організаційними комітетами Олімпійських ігор. Найбільш яскравими прикладами тут можуть служити такі відомі компанії-партнери олімпійського руху як Reebok, IBM, Xerox та Kodak

Програми співробітництва з телевізійними компаніями Перша спроба встановити зв'язок з телебаченням була здійснена у 1948 р. (Лондон). ОКОІ намагався отримати від компанії Бі-Бі-Сі 3 тис. доларів США а право трансляції змагань. Однак компанія заявила про свою неплатоспроможність. Тим не менш трансляція відбулася.

У 1960 р. (ОІ в Римі) було вперше продано права на телетрансляцію ОІ. Тоді за змаганнями спостерігали глядачі з 18 країн Європи, а також США, Канади та Японії.

У 1964 р. (ОІ в Токіо) вперше було використано супутникових зв'язок.

У 1972 р. (ОІ в Мюнхені) технології дозволили під час ефіру вільно «перестрибувати» з одного місця змагань на інше.

Сьогодні висвітлення ОІ в Європі забезпечує Європейський віщальний союз, в США – компанії ABC, NBC, CBS.

Основна вимога МОК до телекомпанії – забезпечення максимальної аудиторії. Тому МОК часто йде на поступки компаніям, які можуть виконати цю умову, але не мають достатніх фінансових можливостей.

Програми співробітництва з постачальниками

Компанії-постачальники здійснюють підтримку МОК:

- надають транспорт для усіх операцій МОК;
- забезпечують фонд «Олімпійська солідарність» 50 міні-автобусами протягом 5 років для реалізації спеціальних програм розвитку спорту;
- забезпечують фінансову підтримку спортивних заходів МОК, пов'язаних з охороною довкілля.

3. Джерела прибутків МОК і проблема їх розподілу серед організацій, що мають безпосереднє відношення до олімпійського спорту

Структура прибутків МОК (1993-2004 рр.):

- продаж прав на телетрансляції – 52 %,
- спонсорські внески – 32 %;
- продаж квитків – 14 %;
- ліцензування – 2 %.

Прибуток, отриманий від кожного з цих джерел, розподіляється у відповідності до певної схеми між учасниками олімпійського руху – самим МОК, МСФ, НОК та ОКОІ.

До 1972 р. МОК прибутками від продажу прав на телетрансляції ОІ ділився лише з ОКОІ. Свою суму МОК розподіляв також між МСФ.

З 1972 р. у схему розподілу прибутків було включено ще НОКи. Однак реальна сума, якщо її поділити між усіма НОКами у складі МОК, була надто малою. Тому МОК запропонував цю частину прибутків віддавати у фонд програми «Олімпійська солідарність» (створена у 1971 р.).

«Олімпійська солідарність»

Завдання програми – організація допомоги НОК країн, що розвиваються. У фонд «Олімпійської солідарності» надходить 1/3 від суми прибутків, отриманої МОК від продажу прав на телетрансляції. У самій програмі існують такі напрями: підготовка спортсменів для участі в ОІ; підготовка та участь спортсменів у регіональних та континентальних іграх; молодіжні програми; технічні курси; підготовка тренерів; розвиток інфраструктури НОК; підготовка спортивних керівників; розвиток спортивної медицини; розвиток спорту для всіх та ін.

З 1984 р. МОК компенсує НОКам оплату проїзду і перебування на ОІ певної кількості спортсменів та офіційних осіб.

Розподіл прибутків МОК між учасниками олімпійського руху

Розподіл прибутків від олімпійського маркетингу в 2002-2004 рр. здійснювався таким чином: 92% коштів спрямовувалися на потреби ОКОІ, НОК і МСФ, а решта 8% направлялися на потреби МОК. Істотну частину бюджетів ОКОІ в останні роки покриває МОК, перераховуючи їм значні грошові суми. Так, ОКОІ Солт-Лейк-Сіті (2002) отримав 1 млрд. 390 млн. доларів із фондів Олімпійських програм маркетингу, включаючи 443 млн. від доходу теле- та радіотрансляцій. В середньому ОКОІ отримують від МОК фінанси для покриття адміністративних та операційних видатків, пов'язаних з проведенням ОІ. Їм

перераховується половина засобів, отриманих від реалізації програм ТОП, та 49 % прибутків від продажу прав на телетрансляції.

ОКОІ Афін (2004) отримав 960 млн. дол., Тобто близько 60% його операційного бюджету від продажу МОК прав теле- і радіотрансляцій і від Олімпійського спонсорства.

Фонди допомоги програм маркетингу оплачують НОК витрати, які включають навчання і тренування атлетів, а також вартість посилки Олімпійських команд на Ігри.

Фінансову допомогу МСФ МОК надає з метою розвитку спорту і змагальної діяльності в усьому світі. На сьогодні (з 1996) при розподілі прибутків МОК, що надаються МСФ, діє наступна схема. Відповідно до неї всі МСФ розділені МОК на 4 категорії в залежності від популярності: I категорія – легка атлетика; II категорія – гімнастика, баскетбол, волейбол, плавання, футбол; III категорія – академічне веслування, велоспорт, кінний спорт, гандбол, теніс, хокей на траві; IV категорія – інші види спорту.

Крім цього, МОК надає фінансову підтримку Міжнародному паралімпійському комітету, ВАДА (WADA) і деяким іншим спортивним організаціям.

4. Спонсорство, ліцензування, реклама і маркетинг та їх значення у фінансуванні олімпійського спорту

Олімпійське ліцензування

Добре відомо, що напередодні ОІ практично будь-яка продукція, що несе на собі олімпійську символіку, користується підвищеним попитом. Однак виробники сувенірів, значків, одягу та інших виробів не можуть без спеціального дозволу (ліцензії) МОК, НОК або ОКОІ постачати свою продукцію олімпійськими символами. За будь-яке виробництво олімпійських талісманів, розміщення на своїх товарах спеціальної атрибутики, підприємства-виробники повинні заплатити ліцензійний збір.

Існує три ряди ліцензування в межах олімпійського руху:

- для ОКОІ – ліцензування компаній, що виготовляють сувеніри, які стосуються ОІ. Ці компанії оплачують ліцензійний платіж у розмірі від 10 до 15% прибутку від реалізації продукції (зазвичай це товари типу шпильок, футболок, бейсболок, значків);

- для НОКів – ліцензуються компанії, що використовують зображення національних Олімпійських делегацій, спортсменів і тренерів, які входять до складу Олімпійських команд. Крім того, ліцензуванню підлягають всі товари, що містять Олімпійські символи і талісмани, призначені для продажу у власній країні;

- для МОК – використовує обмежену міжнародну програму ліцензування в деяких категоріях – для кінофільмів, відеофільмів (на будь-яких носіях), комп'ютерних ігор (з використанням Олімпійських символів і антуражу Ігор) і деяких інших засобів інформації.

Олімпійський ticketing (продаж квитків)

Доходи від продажу квитків на спортивні змагання та церемоніальні події ОІ для глядачів з усіх стан світу становлять понад 10% грошових надходжень ОКОІ. З доходу від продажу квитків 1/20 частина (5%) надходить у розпорядження МОК.

Інші програми Олімпійського маркетингу:

а) Олімпійська філателістична програма

Ще в 1895 р. ОКОІ зіткнувся з проблемою фінансування будівельних робіт по зведенню спортивних споруд. Два грецьких філателіста виступили з ініціативою, щоб уряд Греції випустило ряд ювілейних марок, дохід від продажу яких (у розмірі 400 тис. Драхм) був спрямований на завершення будівництва.

Перша лінія з 12 марок була випущена в день відкриття Олімпійських Ігор сучасності – 25 березня 1896 Ці марки стали символом відродження Олімпіад і були розіслані з Афін в усі країни світу на листах і пакетах. МОК в даний час зберігає за собою право на 5% філателістичного доходу від реалізації Олімпійських марок.

б) Олімпійська нумізматична програма

Під егідою МОК в обіг випускаються олімпійські монети та пам'ятні медалі, які охоче розкуповуються колекціонерами та інвесторами в усьому світі, так як вони стійкі до інфляції і мають високу колекційну цінність. Нумізматичну програму МОК використовує вже протягом багатьох десятиліть.

5. Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор

Підготовка і проведення ОІ вимагає реалізації комплексу економічних заходів: витрати на створення спортивної та соціальної інфраструктури та поточні витрати, пов'язані з проведенням ОІ. Перший вид витрат забезпечується у більшій мірі державою та спонсорами, другий – ОКОІ.

З метою залучення засобів приватних компаній та фізичних осіб ОКОІ розробляють програми, у яких представлені напрями діяльності:

- залучення національних спонсорів;
- реалізація квитків на змагання;
- ліцензування, що реалізується під керівництвом МОК;
- випуск олімпійських монет та олімпійських поштових марок.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Історія розвитку професійного спорту

лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Ознаки професіоналізму у спорті Стародавньої Греції.
2. Передумови виникнення професійного спорту в новітній час.
3. Роль засобів інформації у формуванні та розвитку професійного спорту.

Контрольні питання

1. Перелічіть ознаки становлення професіоналізму у Стародавньої Греції
2. Умови виникнення професійного спорту в новітній час.
3. Дайте характеристику особливостям розвитку і функціонування професійного спорту в США.
4. Дайте характеристику особливостям розвитку і функціонування професійного спорту в Європі.
5. Назвіть значення засобів інформації у розвитку професійного спорту.

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Трофим'як Б. Є. Фізична культура і спорт в Українській РСР / Трофим'як Б. Є. – Львів : Вища школа, 1987. – 160 с.
6. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
7. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

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 [Martion H., 1950]. Зростання популярності спорту, кількості змагань, отримання спортсменами великих винагород за успішні виступи поступово змінили характер спорту [Gardiner N., 1979]. 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 [Pleket H., 1992].

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 рр. до н.е.). Дещо пізніше імператор Нерон (54-68 рр. 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 розмиватися 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

культури 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. 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 (1722 р.) за підтримки багатого покровителя графа Петерборо збудував школу єдиноборств з круглою ареною і місцями для глядачів [Парновская Н., 1997]. 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 XIX 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 [Тейлор Ф., 1985]. 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 напівпрофесіоналами. 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 раба з 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.Станнард, 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 [Гуськов С., 1988; 1990].

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” [цит. за Гуськов С., 1988, 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” [цит. за Гуськов С., 1992, 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.

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 разом взятих;
- 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., 1992]. 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 розшарування 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 всі елітні 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 XX - початку XXI 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 читаємі, 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 конкурентноспроможність 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 зарібок, 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 із-за спортивних матеріалів, 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 конкурентоспроможності 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.

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 [Гуськов С., 1990; 1992]. 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 (Гуськов С.И., 1996). 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 [Гуськов С., 1992]. 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", "МерседесБенц", "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 північноамериканського 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" (див.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 деякій 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:

- менша розмежованість між аматорським і професійним спортом;
- вплив англійської концепції аматорства на формування і розвиток професійного спорту;
- ротація команд між вищими і нижчими лігами;
- фінансова підтримка і правове регулювання професійного спорту державою;
- структура фінансування;
- значна спонсорська підтримка;
- низька активність у ліцензійно-спортивній діяльності;
- нижча ніж в США відвідуваність змагань внаслідок недостатньої уваги до роботи з глядачами;
- значна кількість професійних спортивних клубів знаходиться у корпоративній власності;
- принципи комплектування команд в ігрових видах професійного спорту;
- висока інтернаціоналізація;
- організація підготовки і перепідготовки тренерів та суддів.

3. 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 культурнопросвітницьким 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 приціплює 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 зманшили 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 ані 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 складе 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 виходу 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 погодніх умов.

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

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

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

**Формування та розвиток професійного спорту на Північноамериканському
континенті**

лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Особливості виникнення і розвитку професійного баскетболу в США.
2. Особливості виникнення і розвитку професійного хокею в США.
3. Особливості виникнення і розвитку професійного американського футболу в США.

Контрольні питання

1. Дайте характеристику особливостям розвитку професійного баскетболу в США.
2. Дайте характеристику особливостям розвитку професійного хокею в США
3. Характеристика особливостям виникнення професійного американського футболу в США.

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.
3. Энциклопедия Олимпийского спорта : в 5 т. / под общ. ред. В. Н. Платонова. – Киев : Олимпийская литература, 2004.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с..
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
6. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

1. Особливості виникнення і розвитку професійного баскетболу в США.

В зимку 1891 р. інструктор з фізичного виховання коледжу Асоціації молодих християн у Спрингфілді, доктор анатомії і фізіології Джеймс Нейсміт, для підвищення зацікавленості своїх вихованців до занять фізичними вправами придумав гру під назвою "баскетбол", яка у подальшому завоювала симпатії не тільки молодих християн, а й людей всього світу. Вдячні нащадки створили в

США "Зал баскетбольної слави ім.Дж.Нейсмита", до якого заносяться імена спортсменів, тренерів і спортивних функціонерів, котрі зробили видатний внесок у розвиток цієї популярної гри. Слід відзначити, що Почесними членами цього залу обрано видатного тренера збірної команди з баскетболу колишнього СРСР Олександра Гомельського та легендарного баскетболіста цієї збірної, чемпіона мюнхенської Олімпіади (1972 р.) Сергія Белова [Гуськов С., 1990; Рыжков Д., 1990].

Упродовж 1891-1896 рр. баскетбол набув широкої популярності серед студентської молоді. Перша гра на гроші відбулася у невеличкому містечку Трентоні, штат Нью-Джерсі в 1896 р. у присутності майже 200 глядачів. Гравці команди-переможниці, після сплати за оренду залу, отримали по 15 доларів, а капітан – 16 доларів. Ці розміри гонорару – близько одного долара за хвилину гри – зберігалися досить довго.

На початку ХХ ст. баскетбольні команди стали об'єднуватися у різні ліги. Але гра на гроші була популярною переважно у невеликих містах, ймовірно тому, що у великих містах було вдосталь інших видовищ. Першими у великих містах баскетбол визнали мешканці негритянських гетто. Проте "чорний" і "білий" баскетбол довгий час існували окремо. Неграм не дозволялося грати в одній команді з білими і проводити зустрічі між "чорними" та "білими" командами.

В 1922р. у Нью-Йорку, в Гарлемі власники казино "Ренессанс" бажаючи залучити публіку створили з чорношкірих баскетболістів дві команди, котрі проводили матчі між собою. Успіх і заробітки перевершили сподівання. Гравці купили у складчину старенький автобус і відбули на гастролі по східному узбережжю США назвавши свою команду "Нью-Йорк Ренессанс". Баскетболісти самі шукали собі суперників і змагалися з ними. Майже кожний турнір гордо іменувався "чемпіонатом світу". Таких турнірів у 1920-х роках було у США досить багато, а отже і "команд-чемпіонів світу" було також немало. В середині 1920-х років у ранзі "чемпіонів світу" ходили темношкірі баскетболісти "Нью-Йорк Ренессанс" і команда білих гравців з Бостона "Оріджіл Селтікс". Проте між собою вони не зустрічалися. Перша їхня зустріч відбулася у 1927 р. і в серії з шести ігор завершилася нічийним результатом (3:3). Наступна зустріч відбулася лише в 1933 р. і у серії з восьми ігор з рахунком 7:1 перемогла команда "Ренессанс".

В 1927 р. Абрахам Саперстайн (тренер і власник) заснував відому професійну баскетбольну команду "Гарлем Глобтроттерс". Вона побувала в багатьох країнах всіх континентів і за період своїх виступів зібрала аудиторію понад 100 млн осіб. За великий внесок у розвиток баскетболу в світі А.Саперстайна обрано Почесним членом "Залу баскетбольної слави ім.Дж.Нейсмита".

Незважаючи на професійний характер окремих турнірів та деяких команд баскетбольні структури США до кінця другої світової війни були напівпрофесійними. Лише в 1946 р. у Нью-Йорку було засновано професійну баскетбольну лігу під назвою "Баскетбольна асоціація Америки" (БАА). У першому чемпіонаті взяли участь 11 команд, три з яких грають у лізі і тепер. Перші два сезони свого існування БАА вела боротьбу з сильним конкурентом – Національною баскетбольною лігою (НБЛ), яка об'єднувала команди невеликих міст Середнього заходу і проводила власні чемпіонати з 1937 р. Але у БАА була

суттєва перевага – її команди виступали у великих містах і на кращих аренах. Це й зумовило наслідки конкурентної боротьби між ними.

У 1948 р. чотири клуби НБЛ приєдналися до БАА. У 1949 р. БАА та НБЛ об'єдналися в одну лігу – Національну баскетбольну асоціацію (НБА) до якої увійшли всі команди БАА і ще сім команд НБЛ. Президентом нової ліги був обраний М.Подолофф, колишній президент БАА, а президент колишньої НБЛ А.Даффі був обраний головою ради директорів НБА [Титаренко В., 1996].

У 1967 р. в США створюється альтернативна професійна ліга – Американська баскетбольна асоціація (АБА). Вона подарувала баскетболу таких зірок, як Джуліус Ірвінг, Мозес, Мелоун, Джордж Гервін та ін. але витримати конкуренцію з НБА не змогла.

У 1976 р. чотири провідних клуби АБА приєдналися до НБА і розширили її до 22 команд.

У 1980 р. НБА зросла ще на одну команду, а у 1988-89 рр. – на чотири. Нарешті у 1995 р. до її складу увійшли дві канадські команди ("Ванкувер Грізліз" і "Торонто Репторз").

На сьогодні НБА об'єднує 30 клубів. Її називають еталоном спортивного бізнесу і моделлю для інших професійних видів спорту. З 1984 р., від коли НБА очолив Д.Стерн, ліга розширилася до 30 команд, а її прибутки зросли більше ніж у чотири рази. НБА має представництва у Мехіко, Торонто, Женеві, Мельбурні, Гонконзі, Токіо. За версією американського журналу „Forbes” п'ять гравців НБА входили до 10 найбагатших спортсменів-професіоналів за 2004 рік. Комісіонер НБА Д.Стерн отримує найвищу серед керівників професійних ліг зарплату – 8 млн доларів на рік.

У червні 1997 р. відбувся дебют жіночої національної баскетбольної асоціації, що створена в структурі НБА. До її складу увійшли вісім команд, що з 21 червня по 30 серпня 1997 р. розіграли свій перший чемпіонат.

З 1999 р. в регулярному чемпіонаті жіночої національної баскетбольної асоціації беруть участь 12, а з 2000 р. – 16 команд.

Загалом структура НБА являє собою баскетбольний концерн, що складається з 30 команд-фірм на чолі з Радою управління, до котрої входять президенти всіх клубів. Вони обирають комісіонера ліги, який керує її поточною діяльністю.

2. Особливості виникнення і розвитку професійного хокею в США

Походження хокею, на відміну від власне американських видів спорту – бейсболу, американського футболу та баскетболу – викликає і сьогодні суперечки у істориків спорту. Один з найбільш ранніх різновидів хокею належить до 1740 р., коли французькі першопроходці, піднімаючись по річці Св.Лаврентія побачили групу індіанців-ірокезів, що ганяли палицями важкий м'яч. Але більшість істориків стверджують, що хокей виник у Канаді у ХІХ ст. Проте існує припущення, що хокей виник в Англії в ХVІ-ХVІІ ст., а потім переселенці завезли його за океан. Колишній президент Міжнародної федерації хокею Гюнтер Собецькі вважає, що батьківщиною сучасного хокею є Голландія. Підставою для цього твердження є картина голландського художника Хендріка Аверкампа (1585-1666), на якій дітлахи і дорослі катаються на ковзанах, а декілька чоловіків з ключками в руках ганяють по льоду замерзлої ріки якийсь предмет.

До цього часу не встановлено також походження самого слова "хокей". Одні історики спорту стверджують, що його взяли із мови мохауків, котрі в минулому грали на траві у гру, подібну до хокею – "хо гій", що у перекладі означає "боляче". Інші фахівці вважають що воно походить від французького "хоке" – зігнута палиця пастуха.

Як вид спорту хокей сформувався у Канаді у 70-х роках XIX ст. Особливо популярним він був серед канадських студентів. Саме студенти Монреальського університету в 1879 р. сформували перші правила гри в хокей з шайбою. Згодом хокей поширився по всій Канаді і став дійсно національним видом спорту. Вже у 1899 р. у Монреалі було збудовано перший у світі палац спорту зі штучним льодом. Він вміщав 10 тис глядачів.

Появу цього виду спорту в США історики пов'язують з іменем канадського студента, який у 1883 р. організував у Балтіморському університеті хокейну команду і запросив потім канадську команду з Квебека на товариську зустріч.

Перша професійна ліга з хокею створена в Америці у 1902-1903 рр. В 1904 р. з ініціативи капітана американської професійної команди "Портейдж Лейкерс" Дж.Гібсона було створено Міжнародну хокейну лігу, до якої увійшли команда з Піттсбурга, три команди з Мічігана і дві канадські команди. Ліга функціонувала протягом трьох років.

У 1909 р. власник команди з Онтаріо А.О'Брайен організував Національну хокейну асоціацію, до складу якої увійшли дві американські команди. В цей період сформувалися деякі правила, що діють і донині: гру було поділено на три періоди по 20 хв кожний; на майданчику одночасно грали по шість хокеїстів у кожній команді, у т.ч. і воротарі. Асоціація проіснувала до 1917 р.

У 1917 р. в Канаді було сформовано Національну хокейну лігу (NHL), до якої входило чотири команди, у т.ч. і "Монреаль Канадієс", котра виступає у лізі й донині. Перша американська команда ("Бостон Брюїнс") ступила до NHL у 1924 р., а через рік ще три американські команди стали членами цієї ліги.

У 1960-ті роки інтерес до професійного спорту в США завдяки телебаченню безперервно зростає. В 1967 р. NHL розширюється до 12 команд за рахунок американських професійних клубів в Лос-Анджелесі, Окленді, Міннесоті, Філадельфії, Піттсбурзі та Сент-Луїсі. В 1970-ті роки ліга продовжує розширюватися за рахунок американських команд.

У 1972 р. створюється альтернативна канадо-американська хокейна ліга – Всесвітня хокейна асоціація (ВХА), до складу якої увійшло вісім американських та чотири канадських команди. Команди ВХА було сформовано переважно на базі студентських хокейних команд. Значну кількість провідних гравців NHL власники клубів ВХА переманили високими зарплатами. Так, один з найвидатніших гравців в історії професійного хокею Горді Хоу відзначив, що у 45-річному віці, виступаючи за одну з команд ВХА ("Детройт Ред Уінгс"), він отримував значно більшу заробітну плату, ніж у молоді роки в NHL. Надто великі видатки на зарплату гравцям ймовірно стали однією з головних причин того, що ВХА не витримала конкуренції з NHL і в 1979 р. припинила своє існування. Чотири найсильніші клуби ВХА було включено до складу NHL, котра повернула собі монопольне право контролю хокейного ринку.

У 1985 р. NHL разом з іншими професійними лігами з (футболу, баскетболу та бейсболу) звернулася до комісії Сенату США з пропозицією прийняти закон,

який давав би лігам право контролювати розташовування своїх команд у містах країни. Мова власне йшла про надання лігам права накладати „вето” на переїзд будь-якої команди відповідної ліги з одного міста до іншого.

На початку 1990-х років відбулося масштабне розширення NHL. Загальна кількість команд зросла до 26, а в 2000 р. NHL розширилася до 30 команд. Це свідчить про високі темпи зростання популярності хокею, насамперед у США, оскільки 21 із 30 команд розташовані в американських містах. Таке масштабне розширення ліги стало можливим завдяки широкому залученню до NHL провідних європейських хокеїстів, у тому числі і таких відомих українських майстрів як Дмитро Христич та Олександр Житник.

Команди NHL поділяються на дві групи (конференції) по 15 у кожній. Кожна конференція поділяється на три підгрупи (дивізіони) по п'ять команд у кожній. Поділ на шість підгруп зроблено за територіальною ознакою, що дозволяє економити кошти на турнірних переїздах.

Окрім NHL в США і Канаді функціонують ще 5 нижчих ліг, до котрих входить понад 60 команд.

3. Особливості виникнення і розвитку професійного американського футболу в США.

Перша офіційна асоціація американського футболу, до якої увійшли 12 команд, була створена у 1888 р. з ініціативи У.Макгрегора. Гравці команд отримували грошові винагороди, проте чисто професійних футбольних команд практично не існувало. Всі вони були напівпрофесійними. До ігор широко залучалися за мізерну плату кращі гравці-студенти. Часто вони виступали під вигаданими іменами за різні команди. В цьому сенсі доречно пригадати історію з дворазовим олімпійським чемпіоном з легкоатлетичних багатоборств Дж.Торпом. В 1909-1911 рр. він був студентом і підробляв на життя, виступаючи за кілька доларів у напівпрофесійних бейсбольних і футбольних командах нижчих ліг. Подвійний тріумф індійця Дж.Торпа на Олімпіаді 1912 р. у Стокгольмі не всім був до душі. Найбільш реакційно налаштовані американські спортивні керівники з Аматорського спортивного союзу та Національного олімпійського комітету США вирішили використати цей випадок у своїх політичних цілях. Вони звернулися до МОК з проханням позбавити Дж.Торпа олімпійських нагород, оскільки до Олімпіади, за їх заявою, він був професіональним бейсболістом і футболістом. МОК задовольнив їхнє прохання.

В 1913 р. Дж.Торп став професіональним спортсменом. Невдовзі він став одним з кращих як у бейсболі, так і в футболі. Влітку він грав за професійну бейсбольну команду "Нью-Йорк Джайєнтс", а восени – у футбольній команді "Кантон Баллдогс". Дж.Торпу належала більшість рекордів і у бейсболі, і у футболі. Саме його у 1920р. власники і гравці обрали першим президентом Американської професійної асоціації, котру в 1922 р. було переіменовано у Національну футбольну лігу (NFL).

З 1921 р. асоціацію очолив Дж.Карр. На той час календаря ігор команд асоціації (з 1922 р. – NFL) не існувало, тривалість сезону була невизначеною. Гравці переходили з команди до команди за власним бажанням. З цих причин ліга кілька разів була на межі розвалу. Проте зусиллями Дж.Карра її вдалося зберегти.

Переломною для NFL у формуванні футбольного бізнесу стала друга половина 30-х років ХХ ст. Було суттєво змінено правила гри з метою підвищення

її видовищності та введено регулярний календар змагань. Лігу поділили на дві підгрупи, переможці яких в кінці сезону розігрували звання чемпіонів NFL. Подальшому розвитку професійного американського футболу сприяла нова система найму гравців – "драфт"(1936р.), суть котрої полягала у регламентованому розподілі кращих гравців студентського футболу між командами елітної ліги.

З 1939 р., коли телекомпанія Ен-бі-сі вперше здійснила показ гри між командами "Бруклін Доджерс" і "Філадельфія іглс", провідного значення у розвитку професійного футболу поступово набуло телебачення. Проте на перших порах телетрансляції негативно позначилися на відвідуваності матчів глядачами. Наприклад, в 1949 р. шість матчів команди "Лос-Анджелес Ремс" відвідали 205,1 тис. глядачів. Коли в 1950 р. було показано всі шість матчів по телебаченню, кількість глядачів на трибунах зменшилася вдвічі. Це спонукало власника команди у наступному сезоні відмовитися від трансляцій і кількість глядачів зросла до 234,1 тис. NFL одразу ж відреагувала на результати експерименту в Лос-Анджелесі. Комісіонер ліги Б.Белл прийняв рішення щодо заборони радіо- і телетрансляцій ігор в радіусі 75 миль від стадіону, на якому проводиться гра. Це рішення дозволило отримувати прибутки від телебачення, і не втрачати глядачів на стадіонах.

У 1946 р. було створено Всеамериканську футбольну асоціацію. Але вона не витримала конкуренції з NFL і в 1950 р. розпалася. Три кращі її команди приєдналися до NFL.

У 50-ті роки ХХ ст. з ініціативи нафтового магната Л.Ханта було створено альтернативну лігу під назвою "Американська футбольна ліга". Ліга практично одразу ж уклала п'ятирічний контракт з телекомпанією Ен-бі-сі на суму 34 млн доларів. Розпочалася боротьба за кращих футболістів та за футбольний ринок. Однак у подальшому власники команд зрозуміли, що конкурентна боротьба призведе лише до зайвих видатків і в 1966 р. прийняли рішення щодо об'єднання в одну лігу під назвою "Національна футбольна ліга", але при збереженні двох підгруп.

З 1980 р. NFL окремі ігри проводила за кордоном (Канада, Мексика, Англія, Японія), що сприяло популяризації гри у світі і розширенню футбольного ринку. У 1981 р. за участі NFL створено Всесвітню лігу американського футболу, яка фактично є фарм-лігою NFL.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Формування та розвиток професійного спорту на Європейському континенті

лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Формування та розвиток боксу на Європейському континенті.
2. Формування та розвиток футболу в провідних країнах Європи.
3. Формування та розвиток велоспорту на Європейському континенті.

Контрольні питання

1. Характеристика розвитку боксу в Європі.
2. Характеристика розвитку футболу провідних країнах Європи.
3. Формування велоспорту на Європейському континенті.

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Платонов В. Н. Олимпийский спорт : учебник : в 2 кн. / Платонов В. Н., Гуськов С. И. – Киев : Олимпийская литература, 1994. – 496 с.
3. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Трофим'як Б. Є. Фізична культура і спорт в Українській РСР / Трофим'як Б. Є. – Львів : Вища школа, 1987. – 160 с.
6. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
7. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

1. Формування та розвиток боксу на Європейському континенті.

Одним з перших професійних видів спорту у світі ймовірно був двобій на кулаках. Під назвою пугілізм, він входив до програм Давньогрецьких Олімпійських ігор уже на початку VII століття до нової ери (близько 686 р.). У двобоях атлети застосовували шкіряні обмотки для рук, а в тренуваннях – примітивні "груші" та захисні шоломи. У проміжках між Олімпійськими та іншими іграми кулачні бійці брали участь у комерційних змаганнях. Перша згадка про бокс у новітній час належить до 1681р., коли англійська газета

“Протестант Меркурі” опублікувала репортаж про кулачний бій (a match of boxing) між шведом чобіт та палачем його величності Герцога Олбемарлського [Беров С., 1999]. Проте датою відродження боксу, як різновиду спортивних двобоїв, історики вважають 1719р., коли у Лондоні в районі Оксфорд-стріт оселився джентельмен на прізвище Фігг, котрий оголосив себе чемпіоном у самозахисті мечем, квортерстаффом (довга дерев'яна жердина) і кулаками [Парновская Н., 1997]. Саме Джеймс Фігг вважається першим професіональним кулачним бійцем в Англії. Свій самопроголошений чемпіонський титул він захистив у поєдинку з Саттоном у присутності численних глядачів, серед яких були письменник Джонатан Свіфт і поет Олександр Поп. Поєдинок тривав три раунди: бій на мечах, бій на кулаках, бій на квортерстаффах. Фігг переміг у першому двобої, поранивши плече Саттона. У другому двобої він його нокаутував ударом вище серця, а в третьому - травмував йому коліно квортерстаффом. Двобої спортсмени вели, не сходячи з місця. Відступати вважалося боягузством. Окрім ударів дозволялася боротьба і слід було остерігатися кидка на підлогу. Правил проведення двобоїв не було. Раунд закінчувався тоді, коли один з суперників падав.

В подальшому Д.Фігг відкрив школу єдиноборств і став організатором міжнародної зустрічі між італійцем Каріні та своїм учнем Бобом Вайтекером, який і отримав перемогу. Свідками перемоги Вайтекера стали король Георг I і принц Уельський. Вони були покровителями Д.Фігга і його школи. На завершення програми Фігг провів спаринг-поєдинок з атлетом з Брістоля Джоном Боутоном, якого через шість років після перемоги Фігга над Саттоном було проголошено новим чемпіоном. В 1741 р. Д.Боутон зустрівся у поєдинку з йоркширським кучером Стівенсоном і переміг його нокаутом. Через місяць після поразки Стівенсон помер від отриманих пошкоджень. Після цього Боутон вирішив припинити свої виступи на рингу. Але у подальшому з метою запобігання нещасним випадкам у боксі він розробив правила для "всіх боїв на арені". Перші правила були затверджені 16 серпня 1743 р. і діяли в Англії близько 100 років. Вони забороняли удари нижче поясу та бити суперника, який упав. Після падіння спортсмен мав 30 с щоб встати на ноги і продовжити поєдинок. При цьому піднятися він міг сам або з допомогою сторонніх. Раунд закінчувався падінням суперника і міг тривати від кількох секунд до 30 хв. За розробку правил Боутона нарекли "батьком боксу".

Зростання популярності кулачних двобоїв спонукало спортивних функціонерів і самих спортсменів до нечесної боротьби з метою отримання прибутків. В 1812 р. письменник Пірс Ігон заснував хроніку Призових боїв під назвою "Боксіана" з метою боротьби з "продажем" поєдинків та іншою нечесною грою. В 1814 р. аристократичні прихильники боксу заснували "Клуб пугілістів", який протягом багатьох років виконував роль органа, що керував організацією боксерських поєдинків.

Правила Боутона стали основою нових правил лондонської призової арени 1838 р. (London Prize Ring rules). На їх основі в 1867 р. Джон Грехем Чамберс розробив правила боксу в рукавичках. В історії боксу ці правила відомі також під назвою "правила маркіза Квінсберрі", оскільки VIII маркіз Квінсберрі Джон Шолто Дуглас дав їм свою підтримку і ім'я. Згідно з цими правилами боксувати дозволялося лише у спеціальних рукавичках. Були також введені 3-хвилинні

раунди з 1-хвилинними перервами між ними, 10-секундний відлік часу після нокдауну та заборонено борцівські прийоми. Правила не обмежували тривалість поєдинку. Перемагав той, хто міг довше утриматися на ногах. Але нові правила довго не знаходили свого застосування. Відомі на той час боксери відмовлялися одягати рукавички.

Кулачні двобої були також дуже популярними на північно-американському континенті. Зустрічі кулачних бійців були комерційними. До 1889 р. вони проводилися без рукавичок. Останнім Чемпіоном США у двобоях без рукавичок був Джон Салліван. У 1892 р. він зустрівся з англійцем Джеймсом Корбеттом за чемпіонський титул у поєдинку в рукавичках і програв йому нокаутом у 21-му раунді.

З того часу правила зазнали суттєвих змін, але й до цієї пори у професійному боксі відсутні єдині правила. У різних світових версіях розміри рингу від 12 до 20 футів (4,9 - 6,1 м.), маса рукавичок становить від 6 до 8 унцій (170 - 227 г). Різні також максимальна кількість раундів, причини, з яких арбітр може зупинити поєдинок, системи підрахунку очок. Три нокдауни в одному раунді будуть рахуватися або не рахуватися технічним нокаутом в залежності від того, під егідою якої організації проходить двобій. Від цього також залежить те, чи буде продовжено рахунок боксерів, що опинився у нокдауні, після гонгу. Коли проводиться поєдинок представників різних версій, то розробляються комплексні правила, котрі враховують особливості правил цих версій.

Для порівняння нагадаємо, що міжнародна федерація боксу (AIBA) поділяє боксерів на 12 вагових категорій. Але як у непрофесійному, так і в професійному боксі найбільш престижною є перемога у суперважкій ваговій категорії. З 1892 р. спочатку епізодично, а у подальшому систематично проводяться поєдинки за звання чемпіона світу у суперважкій категорії.

До початку 1960-х років у світі існувала лиш одна організація, що культивувала професійний бокс - Всесвітня боксерська асоціація (WBA). Вона була створена в 1920 р. зі штаб-квартирою у Венесуелі. WBA проводить змагання за титули чемпіонів світу в усіх вагових категоріях, а також формує рейтинги боксерів-професіоналів за своєю версією.

У 1963 р. національні федерації професійного боксу 11 країн (Аргентина, Бразилія, Великобританія, США, Мексика та ін.) створили Всесвітню боксерську раду (WBC) з такими ж функціями, що й WBA. Ця організація зі штаб-квартирою у Мехіко швидко зміцніла і на початку XXI ст. об'єднує 161 національну і 10 континентальних федерацій з професійного боксу.

В 1983 р. було створено Міжнародну боксерську федерацію (IBF) зі штаб-квартирою в Атлантик-Сіті. Ця організація також успішно пройшла організаційний період і вже наприкінці 1990-х років майже 100 провідних її боксерів були визнані WBA та WBC.

У подальшому сформувалися ще дві організації професійного боксу - Всесвітня боксерська організація (WBO) та Всесвітня боксерська федерація (WBF), але їхній рівень і популярність у світі значно нижчі за перші три.

Найбільш престижною серед існуючих версій вважається WBA. Так в матчі між чемпіоном WBA Евандером Холіфілдом і чемпіоном IBF Майклом Мурером, що відбувся у серпні 1997р., гонорар Холіфілда становив 20 млн доларів, а Мурера - лише 8 млн. Але незалежно від престижності переможці отримують

титул чемпіона світу за певною версією, тобто одночасно може бути кілька чемпіонів світу в одній ваговій категорії. Між чемпіонами світу за окремими версіями проводяться поєдинки за звання абсолютного чемпіона світу.

Важливою особливістю професійного спорту є формування його еліти - групи видатних спортсменів, популярність яких створюється всіма доступними методами - системою змагань, засобами масової інформації, формуванням індивідуального іміджу тощо. Історія професійного спорту і, насамперед, боксу - це історія його видатних представників та створення навколо них атмосфери яскравих виступів, великих прибутків, інтриг, чуток, конфліктів тощо. Особливе місце надається суперважкій ваговій категорії, видатні представники якої є найпопулярнішими боксерами. Так, величезна популярність боксу в 1920-х роках була тісно пов'язана з іменем Джека Демпсі, 1930-40-х - Джо Луїса, 1950-х - Роккі Марчіано. В 1921 р. Д.Демпсі став учасником першого в світі бою з призовим фондом 1 млн доларів. У четвертому раунді він переміг нокаутом відомого французького боксера Жоржа Карпантьє. Цей матч вперше транслювався на весь світ по радіо, що сприяло зростанню популярності боксу. Джо Луїс, на прізвисько "Коричневий Бомбардир", за 16 років кар'єри на професійному рингу провів 70 боїв, 53 з яких виграв нокаутом і лише 3 програв. Не менш вражаюча кар'єра Р.Марчіано. З 1947 по 1956 рік він провів 49 боїв і всі виграв, у тому числі 43 - нокаутом [Левенштейн И., 2003]. Найбільш яскравою фігурою професійного боксу в 1960-70-х роках був Кассіус Клей (Мохамед Алі). Він став олімпійським чемпіоном у напівважкій ваговій категорії в 1960 р. в Римі і перейшов у професіонали, де зробив блискучу кар'єру - тричі завоював титул абсолютного чемпіона світу (в 1964 р. переміг Сонні Лістона, в 1974 р. - Джорджа Формена і в 1978 р. - Леона Спінкса). Не менш легендарною є також постать Джорджа Формена. Він, як і Клей, розпочав професійну кар'єру після того, як у 19-річному віці переміг на Олімпіаді (1968 р., Мехіко) у важкій ваговій категорії. Чемпіоном світу серед професіоналів став у 1973 р., у 1974 р. програв титульний поєдинок за звання абсолютного чемпіона світу Клею і в 1977 р. залишив бокс. Через одинадцять років він знову повернувся на ринг. У 1994 р. у віці 45 років Д.Формен виграв бій у чемпіона світу за двома версіями (WBC і WBA) Майкла Мурера. Останній свій поєдинок на професійному рингу Формен провів у 1997 р. Судді віддали перемогу його суперникові Біггсу, хоча на думку фахівців кращим був він.

З середини 1980-х і до початку 2000-х років досить популярним був Майк Тайсон. В 1987 р. у 21-річному віці він вперше у суперважкій ваговій категорії став абсолютним чемпіоном світу за трьома провідними версіями (WBA, WBC, IBF).

Найбільш яскравим спортсменом 1990-х років був Евандер Холіфілд. В 1984 р. він став бронзовим призером Ігор XXIII Олімпіади в Лос-Анджелесі у напівважкій ваговій категорії. Через відносно малу масу тіла, на думку фахівців, у нього було мало шансів досягти високих результатів у сеперважкій ваговій категорії. Але шість років напруженої фізичної підготовки, роботи над удосконаленням технічної і тактичної майстерності та психічної підготовленості дозволили йому третім в історії професійного боксу завоювати чемпіонські пояси трьох провідних світових версій і стати абсолютним чемпіоном світу у 1990 р. Цей титул він зберігав до 1992 р., коли програв Р.Бауї у 12-раундовому поєдинку. В 1993 р. він взяв реванш у Р.Бауї, а у 1996 та 1997 рр. двічі перемагав М.Тайсона.

В 1999 р. він зазнав поразки від Леннокса Льюїса. Повага Холіфілда до суперників, поведінка в житті і на рингу сприяли тому, що він отримав не типово для професійного спорту прізвисько “Лорд”.

У другій половині 1990-х років та на початку 2000-х на професійному рингу домінував англійський боксер Л.Льюїс, який у 1999 р. завоював титул абсолютного чемпіона світу у суперважкій ваговій категорії і володів чемпіонськими поясами найпрестижніших версій (WBA, WBC, IBF). У 2002 р. за його та М.Тайсона участі відбувся найдорожчий у професійному боксі матч. На його організацію і проведення було витрачено 23 млн доларів. Обидва учасники отримали гонорари по 17,5 млн доларів. Загальний прибуток від матчу склав біля 150 млн доларів.

Популярність професійного боксу безперервно зростає. Лише у США кількість професіональних боксерів становить близько п'яти тисяч чоловік. Понад 500 з них є постійними учасниками боксерського бізнесу [Гуськов С.И., 1988]. Великих успіхів на професійному рингу добилися українські боксери. Першим в Україні чемпіоном Європи серед професіоналів став у 1995 р. Олександр Гуров. У 1999 р. він здобув титул інтерконтинентального чемпіона за версією WBA. У подальшому О.Гуров двічі виборював право на проведення титульного бою за звання чемпіона світу, але здобути титул йому не вдалося. Першим чемпіоном світу серед професіоналів (версія WBO) став Андрій Сінепупов (1-ша напівсередня категорія). У найбільш престижній суперважкій ваговій категорії видатних успіхів добилися брати Володимир та Віталій Клички. Спочатку Віталій Кличко у 1999 р. завоював титул чемпіона світу за версією WBO і тричі його відстояв. Згідно статуту WBO золотий пояс чемпіона вартістю 30 тис доларів назавжди залишився у Віталія. Щоправда, у подальшому він втратив титул, програвши через травму бій американцю Крісу Бьорду. А потім молодший брат, олімпійський чемпіон Атланти Володимир Кличко 14 жовтня 2000 р. у поєдинку з К.Бьордом також виборов чемпіонський титул за версією WBO і п'ять разів його відстояв. Але в шостому поєдинку програв титул чемпіона світу за версією WBO К.Сандерсу із Південноафриканської республіки.

2. Формування та розвиток футболу в провідних країнах Європи.

Батьківщиною футболу справедливо вважається Англія. Проте ігри з м'ячем, окремі елементи котрих подібні до футболу, були відомі в глибокій давнині у Єгипті, Китаї, Греції, Римській імперії та інших країнах.

У 40-х роках ХІХ ст. у середніх навчальних закладах Англії, де заняття фізичними вправами проводилися тричі на тиждень, найпопулярнішими були ігри з м'ячем, котрі у подальшому трансформувалися у футбол і регбі.

Перший футбольний клуб під назвою “Шеффілд Юнайтед” було засновано у 1855 р. у Шеффілді. Другий найстаріший футбольний клуб “Ноттс Каунті” засновано у 1862 р. До речі, вони й донині функціонують в англійському футболі.

До середини ХІХ ст. футбол розвивався стихійно - не було календаря змагань та єдиних правил гри. У різних клубах грали за своїми правилами. Перша спроба розробити єдині правила гри була здійснена в 1846 р. у Кембріджі. Але вона не мала успіху. Проте один з перших творців правил гри у футбол на прізвище Трінг наполегливо продовжував розробляти і впроваджувати у практику

єдині правила гри. В 1862 р. трінг видав перший збірник з 10 правил під назвою "Найпростіша гра". Дивовижно, але практично всі вони діють і сьогодні. На той час футбол ще був сумішшю власне футболу і регбі. Тому пропозиції Трінга не знайшли належного розуміння і розвитку. Але його ідеї були використані при розробці нових правил гри після створення Англійської асоціації футболу. Її було започатковано 26 жовтня 1863 р. на зборах керівництва 11 футбольних клубів Англії з ініціативи представника клубу "Барнс" Е.Морлі [Тейлор Ф., 1985]. Це була перша футбольна асоціація у світі. Вступний внесок до Асоціації становив одну гінею (фунт і один шилінг) на рік.

У листопаді 1863 р. на четвертому засіданні Англійської асоціації футболу були прийняті перші офіційні правила гри у футбол з 12 пунктів. Проте календаря змагань асоціація не розробила. Ігри проводилися стихійно, переважно тоді, коли з'являлося бажання пограти у футбол і була можливість зібрати всіх гравців команд. В 1871 р. гравець команди "Уондерерс", містер К.У.Елкок запропонував затвердити перехідний Кубок Футбольної асоціації, котрий будуть виборювати всі команди асоціації у змаганнях з вибуванням (ці змагання досить популярні в Англії і донині). Перший фінал змагань на Кубок відбувся 16 березня 1872 р. у присутності 2 тис глядачів.

Перший міжнародний футбольний матч між командами Шотландії та Англії відбувся 30 листопада 1872 р. у Глазго і закінчився з рахунком 0:0.

На той час гравці були аматорами. Вони вели безкомпромісну, але справедливу боротьбу. Наприклад, у фінальному матчі Кубку Футбольної асоціації Англії 1875 р. між командами "Олд Ітонієнс" і "Роял Енджінієрс" гравець першої з них отримав травму і не зміг продовжити гру. Тоді капітан команди суперниці для відновлення рівноваги добровільно пішов з поля. Але вже на початку 80-х років XIX ст. власники клубів почали таємно виплачувати окремим гравцям грошові винагороди за успішні виступи. Виникла об'єктивна необхідність легалізувати професіоналізм у футболі.

На початку 1888 р. шотландець Уільям Макгрегор запропонував створити професійну футбольну лігу з провідних клубів Англії, котрі б розігрували між собою першість за заздалегідь встановленим розкладом ігор на своєму і чужому полі. Це, на його думку, сприяло б підвищенню зацікавленості глядачів і зростанню майстерності футболістів. У березні 1888 р. на зборах представників футбольних клубів було вирішено: "Створити союз або лігу з 12 провідних клубів Англії". Переможця вирішили визначати за кількістю набраних очок - два за перемогу і одне за нічию. Так започаткувався перший у світі чемпіонат з футболу. Він відбувся у сезоні 1888/89 рр. і дав першого чемпіона - "Престон Норт Енд", який виграв усі зустрічі чемпіонату і виборов Кубок ліги. Своїм успіхом клуб значною мірою був зобов'язаний менеджеру У.Садделу, котрий запросив до команди кількох кваліфікованих гравців з Шотландії і заплатив їм за перехід до своєї команди. Фактично це був перший випадок купівлі гравців клубом у футболі.

З часу легалізації професіоналізму у футболі керівництво клубів спільними зусиллями розробило ключові положення функціонування ліги і клубів. Зокрема була введена система укладання контрактів між клубами і гравцями, згідно з якими футболіст на все життя ставав власністю клубу. Це створило певні перепони щодо переходів кращих гравців з клубу до клубу за вищу винагороду.

Але зростаюча спортивна конкуренція поставила на порядок денний нову проблему - купівлі і продажу гравців клубами, оскільки багатші клуби старалися перекупити класних футболістів у менш заможних клубів. У 1894р. Асоціація постановила: "Клубам забороняється отримувати або сплачувати гроші за перехід гравців". Але це рішення залишилося лише на папері. Купівля і продаж гравців набували значного поширення. В 1905 р. Альф Коммон був першим, за кого заплатили тисячу фунтів. В 1928 р. суперзірки англійського футболу коштували вже 10 тис. фунтів.

До контрактів включався пункт у якому визначався рівень максимальної заробітної плати футболістів. На початку існування ліги такою "межею" була сума чотири фунти на тиждень під час сезону і три - під час перерви в сезоні (травень - липень). З часом заробітна плата футболістів зростала, але не надто бурхливо. Наприклад, легендарний Стенлі Меттьюз отримував близько 1000 фунтів стерлінгів на рік, а середня зарплата робітника в промисловості становила 400 фунтів стерлінгів [Штефны Р., 1990].

Організація регулярного чемпіонату з чітким календарем змагань сприяла зростанню інтересу глядачів до футболу. Це спонукало керівництво ліги переглянути кількісний склад команд. Була створена нижча ліга і розроблена система вибування з вищої в нижчу і, навпаки, переходу з нижчої до вищої ліги. У подальшому (1920 р.) було організовано третю групу, що поділилася на північну і південну підгрупи. Так за 32 роки з моменту заснування ліги вона розширилася до 88 клубів у яких нараховувалося понад три тисячі футболістів-професіоналів [Тейлор Ф., 1985].

У ХХ ст. футбол став одним з найпопулярніших і найприбутковіших видів спорту не тільки в Англії, а й у всьому світі. У 1904 р. було створено Міжнародну Федерацію футболу (ФІФА). За станом на 2005 р. ФІФА об'єднує 205 національних асоціацій і має шість континентальних гілок. В період з 1995 по 1998 р. сукупна дохідна частина бюджету ФІФА становила 519 млн., а витрати 489 млн швейцарських франків. У 1999-2002 рр. сукупна дохідна частина бюджету зросла до 2 млрд 570 млн швейцарських франків (до 2002 р. співвідношення франк-долар складало 1,5 до 1,0, а нині біля 1,3 до 1,0). ФІФА розробила розгалужену систему різноманітних змагань (від клубних команд до національних збірних), що проходять практично безперервно і приносять величезні прибутки. Вона стала першою міжнародною спортивною федерацією, котра поділяє футболістів не на професіоналів та аматорів, а за рівнем їхньої спортивної майстерності та віком. Аналогічні підходи застосовують нині майже

всі професійні та напівпрофесійні міжнародні спортивні федерації і ліги.

3. Формування та розвиток велоспорту на Європейському континенті

Професійні велоперегони почали проводити наприкінці XIX ст. у Франції, де велосипедний спорт був найбільш розвинутий. Великої популярності набули перегони Бордо-Париж, Париж-Рубе, Париж-Тур. З 1902 р. упродовж 11 років велогонку Бордо-Париж організувала, фінансувала і висвітлювала популярна французька газета „Ле Вело”.

У 1903 р. з ініціативи працівника іншої газети („Л'Ото”) Лео Лефевра її власник, бувший велогонщик Анрі Деграндж запропонував своє бачення „престижної велогонки світу”: тривалість перегонів 19 діб; 6 етапів з відпочинком між ними від одного до чотирьох днів; загальна довжина перегонів близько 2500 км. 1 липня 1903 р. з передмістя Парижу до Ліона (перший етап – 467 км) стартували 60 велогонщиків у першій „Тур де Франс”. На подолання цього етапу знадобилося не менше 20 годин. До фінішу багатоденної гонки дійшли лише 20 велосипедистів. Першим переможцем „Тур де Франс” став 32-річний Моріс Гарен. Загальну дистанцію 2428 км від подолав за 94 години 33 хв.

Гонка 1904р. супроводжувалася хуліганськими вчинками деяких глядачів. Після того як проїжджали їхні кумири, вболівальники заважали іншим спортсменам продовжувати гонку (зводили на шосе барикади, нападали на гонщиків, розкидали на дорозі гвіздки та інші гострі предмети). Лише втручання Французького союзу велоспорту врятувало гонку від краху. Після вивчення подій навколо перегонів Союз дискваліфікував чотирьох велогонщиків, які фінішували першими, звинувативши їх у „сприянні хуліганським вчинкам”. Переможцем об'явили 19-річного Анрі Карне. Окрім цього були внесені зміни до правил проведення перегонів у 1905 р.: відмінили їзду у нічний час; до маршруту перегонів вперше включили гірські перевали.

З того часу перегони „Тур де Франс” почали набувати все більшої популярності і не проводилися лише під час першої (1915 – 1918 рр.) та другої (1940 – 1946 рр.) Світових воєн.

Найбільша загальна довжина траси перегонів „Тур де Франс” (понад 5000 км.) і кожного з етапів (понад 300 км) була в період 1911–1929рр. У подальшому спостерігалась тенденція зменшення як загальної довжини траси, так і довжини етапів. З 1990 р. загальна довжина траси складала 3500 – 3900 км, що поділяються на 21 етап. Зокрема, у 2005 р. загальна довжина траси становила 3607 км. Найдовший із 21 етапів становив 239,5 км, а найкоротший – 19 км. Призовий фонд становив 3 млн євро, у т.ч. нагорода за перемогу у загальному індивідуальному заліку – 400 000 євро. Щоб отримати більші прибутки від спонсорів та рекламодавців організатори „Тур де Франс” змінюють її маршрут, у т.ч. з заїздами до сусідніх країн. Наприклад, у 2005 р. два етапи проходили по території Німеччини. Головною особливістю гонки є те, що кожний етап проводиться на новому місці з великою кількістю безпосередніх і опосередкованих учасників:

≈ 200 велогонщиків;

600 – 700 осіб забезпечують організаційне, матеріальне і медичне обслуговування;

понад 600 акредитованих кореспондентів;

понад 600 представників радіо і телебачення;

біля 2000 робітників, які забезпечують рекламу на колесах;

15000 поліцейських;

35 мотоциклів ескорту;

1500 офіційних транспортних засобів „Тур де Франс”;

Сотні тисяч вболівальників у стартових і фінішних містечках та уздовж трас.

Стартові і фінішні містечка облаштовуються збірними трибунами для вболівальників і офіційних осіб. Спеціальні бригади робітників встановлюють їх, розбирають, перевозять на місце наступного старту і фінішу, і знову монтують.

На обладнанні, технічному транспорті, велосипедах і комбінезонах велосипедистів розташовується реклама різноманітної продукції перш за все виробників товарів, що пов'язані з випуском і експлуатацією велосипедів.

Символами велогонки є майки різного кольору і рисунку. В 1919 р. з ініціативи А.Дегранжа лідера перегонів у загальному заліку стали одягати у жовту майку (колір паперу його газети „Л'Ото”). З 1933 р. майкою в горошок стали виділяти лідера в подоланні гірських етапів. За подолання кожного підйому в залежності від його складності нараховують від 3 до 15 очок. Хто набирає найбільше „гірських” очок, той отримує титул „короля гірських трас”. У 1953 р. запроваджено зелену майку. Нею виділяють того, хто набере найбільшу суму очок. На кожному етапі залікові очки нараховуються першим 25 велогонщикам.

В останні роки організатори розігрують приз для кращого молодого велосипедиста, а лідер у цьому заліку виступає у білій майці. У 2005 р. білу майку „Тур де Франс” завоював молодий український гонщик Я.Попович, який виступав у складі американської команди „Діскавері Ченнел”.

Велика популярність перегонів „Тур де Франс” змусила організаторів розробити кваліфікаційні вимоги до команд-учасниць. Нині до гонки допускається 21 найкраща професійна команда по 9 велосипедистів у кожній.

Популярність гонки забезпечують найбільш яскраві представники професійного велоспорту – французи Ж.Анкетіль і Б.Іно, бельгієць Е.Меркс, іспанець М.Індурайн. Цих чотирьох гонщиків об'єднує те, що завдяки високій майстерності та яскравим індивідуальним особливостям кожен з них зміг п'ять разів виграти гонку „Тур де Франс”: Ж.Анкетіль – в 1957 і 1961 – 1964 рр.; Е.Меркс – у 1969 – 1972 рр. і 1974 р.; Б.Іно – у 1978, 1979, 1981, 1982, 1985 рр.; М.Індурайн – у 1991 – 1995 рр. Найбільш яскравий слід у „Тур де Франс” залишив американський велосипедист Ленс Армстронг, у якого в жовтні 1996р. лікарі виявили рак яєчка, що дав метастази в легені і, навіть, в мозок. Після операції і багатомісячного лікування Армстронг тріумфально повернувся у великий спорт, вигравши одну з найпрестижніших багатоденних велогонок серед професіоналів – „Тур де Франс”. У подальшому він підряд вигравав цю гонку ще шість разів. Після сьомої підряд перемоги у „Тур де Франс” у 2005 році Армстронг заявив про завершення кар'єри професійного велогонщика. Армстронг очолює створену ним організацію по боротьбі з раковими захворюваннями, яка отримала 52 млн

доларів на потреби хворих раком лише від продажу фірмових браслетиків від Ланса.

Великою популярністю у професійному велоспорті користуються також багатоденні велоперегони по Італії („Джіро Італія” – проводяться також з 1903 р.) та Іспанії („Вуельта Іспанія” – з 1935 р.).

З 1927 р. проводяться чемпіонати світу серед професіоналів з шосейних велоперегонів. З того часу професійний велоспорт став зміцнювати свої позиції в світі. До 1965 р. він, як і аматорський велоспорт, розвивався під егідою Міжнародного союзу велосипедистів (UCI), який було засновано в 1900 р. В 1965 р. в структурі (UCI) було сформовано Міжнародну федерацію професійного велосипедного спорту (FIRC), що сприяло більш активному його розвитку [Все о спорте, 1978]. Позитивні зміни МОК у ставленні до професійного спорту дозволили UCI на початку 1990-х років узаконити відкриті змагання з велоспорту, а з 1996 р. прийняти рішення щодо єдиної ліцензії для велосипедистів, так званого паспорта велосипедиста.

Міжнародна федерація професійного велосипедного спорту складає щорічні рейтинги велогонщиків-професіоналів на основі їх участі у змаганнях, котрі поділені на класи (див. 7.3.2.). У 2003 р. було рейтинговоно понад 2000 велосипедистів, у т.ч. 27 українських гонщиків-професіоналів (Ярослав Попович – 32-й; Сергій Гончар – 64-й).

Заробітна плата професійних велогонщиків залежить переважно від їхнього рейтингу у світовій класифікації. На початку 1980-х років видатний італійський гонщик Ф.Мозер першим серед велосипедистів отримав за контрактом заробітну плату 1 млн доларів на рік. У 1996 р. п'ятиразовий переможець найпрестижнішої серед професійних велогонок „Тур де Франс” М.Індурайн отримав пропозицію від фірми ОНСЕ укласти угоду вже на суму 10 млн доларів на рік. Зрозуміло, що така заробітна плата доступна лише для окремих мегазірок професійного велоспорту. Проте, прибутки кваліфікованих професійних велогонщиків, як і в інших видах професійного спорту, мають стійку тенденцію до зростання починаючи з 1970 – 1980 рр.

Професійні команди, або як їх називають у велоспорті спортивні групи, формуються з гонщиків, яких умовно можна поділити на чотири категорії: лідери, фінішери, гірські гонщики і грегари („чорноробочі”). Кожна команда формується навколо одного-двох спортсменів-лідерів, які здатні добитися індивідуального успіху. Вони особливо успішно виступають в гонках на час (Ж.Анкетіль, М.Індурайн, Л.Армстронг та ін.), дещо гірше на гірських етапах та у боротьбі на фінішних відрізках етапів. Наступна категорія гонщиків – фінішери або спринтери. Їх у класній команді також має бути один-два. Коли один з таких гонщиків приходить на фінішний відрізок етапу у загальній групі, то є висока ймовірність того, що він буде першим, або принаймні в числі призерів.

В кожній багатоденній шосейній велогонці, є від чотирьох до семи складних гірських етапів. Тому без одного-двох велогонщиків, які успішно можуть виступати в подоланні гірських етапів команда не може розраховувати на успіх. Решту гонщиків складають так звані грегари, які повинні допомагати лідерам якнайкраще виступити у генеральній класифікації, спринтерам – підготувати

умови для вирішального спурту на фініші. Вони повинні бути дуже хорошими гонщиками, оскільки їм часто приходиться працювати набагато напруженіше, ніж лідерам. Лідерів необхідно прикривати від зустрічного вітру, від блокувань суперниками, постачати їм харчування (вода, енергетичний напій, калорійні батончики тощо) навіть, віддавати при необхідності велосипед, а самим очікувати під'їзду техніки і потім наздоганяти пелетон.

Професійний велоспорт найбільш розвинутий і найбільш популярний у Європі. Відповідно і найбільша кількість професійних велосипедних команд базуються у європейських країнах: Бельгія – по 9–11; Іспанія, Італія, Голландія, Португалія, Франція – по 5–7.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Організація професійних ліг
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

План

1. Організаційна структура професійних ліг.
2. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди).

Контрольні питання

1. Надайте інфраструктуру ліг у професійному спорті
2. Назвіть оснований документ, що регламентує діяльність ліги та його характеристика.
3. Назвіть оснований документ, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу та його характеристика.

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.
6. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

1. Організаційна структура професійних ліг

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 американського професійного спорту – бейсболі, американському футболі, баскетболі та хокеї.

Основною структурною одиницею професійного спорту є ліга. Незалежно від назви (ліга - у футболі, бейсболі і хокеї; асоціація - в баскетболі, гольфі і тенісі; рада, асоціація, федерація - в боксі) ця структурна одиниця формує стратегію і тактику розвитку відповідного виду професійного спорту і є його найвищим законодавчим та виконавчим органом (Canes, 1970; Гуськов, 1990).

Ліга об'єднує визначену кількість команд-фірм, які знаходяться в різних містах і штатах. 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, переміщенням та звільненням спортсменів. Для збільшення ефективності і прибутковості 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 непередбачуваність результатів спортивних поєдинків і, як наслідок, зацікавленість глядачів і засобів масової інформації.

Інфраструктура ліг у професійному спорті включає шість відносно самостійних груп людей, котрі задіяні у спортивному бізнесі (Табл. 1). 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. Виходячи саме з цього і слід розглядати їхні взаємовідносини. Певною мірою до інфраструктури професійних ліг можна віднести також асоціації спортивних суддів, журналістів, радіо- і телекоментаторів, власників спортивних споруд, інформаційних мереж тощо.

Інфраструктура професійних спортивних ліг



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 комісонера ліги (не менше 2/3 голосів - NFL). Рада Управління має право: накладати штрафи на власників, директорів, акціонерів, керівників клубів, гравців, персонал Ліги; проводити перевірку журналів фінансових і інших документів Ліги і звітувати про результати членам Ліги і Комісіонеру, робити свої висновки та надавати рекомендації в Лігу з будь-якого питання, У разі несподіваної втрати працездатності Комісонера або його смерті Рада управління має право зібратись на позачергові збори з метою виборів нового Комісонера.

Очолює спортивну професійну лігу президент або комісіонер, який обирається Радою управління ліги (2/ Зголосів). Комісіонер Ліги не має мати ніяких фінансових інтересів прямих чи непрямих в професійному спорті. Термін роботи і заробітна плата комісіонера встановлюється Лігою.

Комісіонер (президент) ліги здійснює загальне керівництво і головує на всіх засіданнях Виконавчого комітету;

Комісіонер має бути присутній на всіх зборах Ради управління і звітує на її щорічних зборах.

Президенти ліг мають віце-президентів за напрямками роботи. Наприклад, у президента NHL 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 2004 р.) до котрої входять 16 представників клубів вищої ліги, 11 представників клубів першої і другої ліг. Раду очолює президент ПФЛ. З числа членів Ради обирається перший віце-президент і два віце-президенти. Оперативне управління лігою здійснює виконавчий комітет, очолюваний генеральним директором. Він призначається та звільнюється Радою ПФЛ за поданням її президента.

Основним документом, що регламентує діяльність ліги, є статут. В Статуті визначено мету і завдання відповідної Ліги; умови членства в Лізі (процедуру прийому до ліги нових команд), умови права команди на територію; права і обов'язки Виконавчого і інших комітетів; права і обов'язки президента, скарбника, секретаря тощо; умови і календар проведення регулярних чемпіонатів, ігор плей офф та інших змагань, що проводяться Лігою; умови регулювання ринком зайнятості гравців (визначається кількість гравців в клубах, основні положення контракту, вимоги до гравців, правила проведення драфту тощо); умови продажу прав на теле і радіотрансляції. Регулювання ринку зайнятості гравців включає п'ять аспектів, що регламентують умови їх праці: 1) формування складів команд; 2) укладання угод (контрактів) з гравцями; 3) розробку умов переходу гравців в інші команди; 4) набір гравців до команд; 5) правила перерозподілу гравців між командами ліги.

Основні управлінські функції ліги полягають: у розробці правил гри; складанні календаря змагань; зміні та визначенні кількості команд у лізі та кількості гравців у команді; прийомі до ліги нових команд; контролі за розташуванням команд на території країни та за її межами; укладанні контрактів на продаж прав радіо- і телетрансляцій ігор; встановленні для клубів ліміту на виплату зарплати гравцям, за який не можна виходити тощо. В окремих лігах навіть контракти зі спортсменами укладає адміністрація ліги. Наприклад соккер-ліга (MLS) США укладає контракти з футболістами котрі вперше в ній працевлаштовуються, а потім розподіляє між клубами з метою врівноваження їхньої конкурентоздатності та збереження певної рівноваги між своїми гравцями та легіонерами. Окрім цього, ліги створили систему контролю за кар'єрою спортсменів, котра запобігає змінам, що могли б загрожувати інтересам власників команд.

Правила гри розробляє і вдосконалює спеціальний комітет з правил гри, до складу котрого входять представники керівництва ліги та Асоціації спортсменів. Останні відстоюють інтереси спортсменів. Будь-яке правило може бути

переглянуте, відмінене або прийняте двома третинами голосів членів цього комітету.

На думку американських фахівців ліга не може ефективно функціонувати за умов необмеженого розширення кількості команд. Тому *кожна ліга розробляє власні правила прийому нових команд. При вступі до ліги нової команди її власник сплачує одноразовий вступний внесок, який потім порівну розподіляється між усіма командами ліги.*

Згідно з діючими статутами провідних професійних ліг США *рішення щодо прийому нового клубу (команди) або переїзду команди в інше місто приймається, як правило, за умови, що за нього проголосували не менше 75% членів Ради управління лігою.*

Залежно від кількості команд і системи проведення змагань у лігах утворюються групи або так звані конференції, що у свою чергу, поділяються на підгрупи або дивізіони.

Згідно з нормативними документами ліг кожній команді надається виключне право на користування певною територією. Виключне право команди на територію дозволяє уникати конкуренції за глядачів і здійснювати різноманітну комерційну діяльність у своєму регіоні. Право на територію діє як важливий чинник обмеження економічної конкуренції між клубами, що є гарантією високих прибутків (Miller, 1965).

Ліги надають кожному клубові виключне право на телетрансляцію своїх ігор на території, що обмежена зоною в радіусі 50 миль від стадіону на якому проводяться ігри відповідної команди.

З метою нівелювання різниці між багатими і бідними клубами та зниження видатків на зарплату ліги жорстко лімітують її загальну суму на конкретний сезон.

Професійні спортивні ліги (асоціації) є основною формою ефективного функціонування сучасного професійного спорту. За своєю сутністю вони є спортивними картелями, які: регулюють конкурентну рівновагу між командами, що активізує інтерес глядачів і стимулює спортсменів до підвищення рівня спортивної майстерності; регулюють прийом нових команд і їх розташування; розробляють правила змагань, умови прийому на роботу спортсменів та їх переходу з команди до команди; здійснюють фінансову діяльність. Об'єднання клубів у професійні ліги практично усунуло їх від економічної конкуренції. Вони суперники лише на спортивних майданчиках, а у бізнесі партнери.

2. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди)

Професійний спортивний клуб (команда) є низовою складовою ланкою ліги (асоціації). Професійні клуби – це комерційні організації (Какузін та ін., 1991). У професійному спорті юридично сформувалися три форми власності: індивідуальна, корпоративна (власником команди є фірма або компанія), акціонерна (власниками команди є власники акцій). Наприклад, лондонський футбольний клуб „Челсі” належить російському міліардеру Р.Абрамовичу.

Основним документом, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу 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 рішень Комісіонера, Ради управління або членів клубів Ліги в кожній справі в межах їх юрисдикції; дотримуватися Статуту

Ліги; брати участь в кожному засіданні Ліги та Ради управління (Виконавчого комітету).

Клуб, на свій розсуд, може прийняти окремі правила клубу, які не суперечать Конституції (Статуту) Ліги та / або нормами і правилами Ліги. Клуб має проінформувати гравців про всі правила, прийняті в клубі.

Тому з одного боку клуби є рівноправними партнерами, котрі здійснюють вклад 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.

Очолює клуб президент. Залежно від форми власності функції президента виконує сам власник або особа, яка обрана Радою правління клубу. Правління клубу на чолі з 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 команд 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 нижчих лігах ("фарм-клуби"). Разом з цим клуби можуть також на певний час відряджати гравців основного складу до нижчих ліг.

Керівництво клубу може відряджати гравця основного складу до фармклубу 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 "ДинамоКиїв" має команду "Динамо-2", котра виступає в першій 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 відповідних країн; соціально-культурні характеристики певної країни; рівень економічного розвитку конкретної країни (Какузін та ін., 1991).

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 у

бізнесі вони партнери.

Професійний спортивний клуб є низовою 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 реальна 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. Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають тренери-асистенти.

Чисельний склад команд 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 нижчих лігах ("фарм-клуби"). Разом з цим клуби можуть також на певний час відряджати гравців основного складу до нижчих ліг. Керівництво клубу може відряджати гравця основного складу до фармклубу 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 першій 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 відповідних країн; соціально-культурні характеристики певної країни; рівень економічного розвитку конкретної країни (Какузін та ін., 1991).

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 у бізнесі вони партнери.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Основи правового регулювання відносин у професійному спорті
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

План

1. Правові основи професійного спорту в Європі.
2. Трудові взаємовідносини в професійному спорті.

Контрольні питання

1. Історія розвитку правових основ професійного спорту в Європі.
2. Назвіть вимоги клубів щодо укладення контракту з тренерами.
3. Назвіть вимоги клубів щодо укладення контракту з ігроками.
4. Надайте характеристику індивідуального контракту гравцем.
5. Визначення системи «драфт».

Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с.
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.

1. Правові основи професійного спорту в Європі

Правові основи професійного спорту викладені у статутах відповідних ліг і клубів. Вони зумовлені специфікою того чи іншого виду спорту та державним законодавством країни, де функціонує конкретна ліга. Окрім цього 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, зокрема Європейський союз футбольних асоціацій (УЄФА), розпочали з ним співпрацю щодо правового регулювання спорту.

У 1970 р. було утворено комісію, котра займалася питаннями професійного футболу і впливом на нього загальноєвропейського законодавства, а також

розробкою типового контракту футболіста та системи переходів футболістів до іноземних команд у межах ЄЕС.

У 1978 р. комісію реорганізували і утворили три підкомісії: 1) експерти УЄФА; 2) комісія з нормативного регулювання переходів спортсменів-аматорів у професіонали; 3) дисциплінарна комісія, котра здійснює нагляд за дотриманням принципів співпраці між клубами.

У ЄЕС також утворено Комісію у справах освіти, культури і спорту, контра суттєво впливає на формування спортивного законодавства.

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.

До 1980-х років ХХ ст. спортивний світ європейських країн жив переважно за своїми законами, котрі були викладені у Статутах професійних ліг і клубів. Цивільні суди не брали до розгляду позови, пов'язані з суперечками у спорті. Усі суперечки вирішувалися, як правило, спортивними інстанціями. У 1980-х роках стали виникати конфліктні ситуації між юристами, котрі представляли інтереси спортсменів, та спортивними організаціями. Однією з перших набула широкого розголосу так звана "Справа Гассер". На чемпіонаті світу з легкої атлетики у Римі було виявлено позитивну реакцію на допінг у швейцарської спортсменки Сандри Гассер. Федерація легкої атлетики Швейцарії та Міжнародна асоціація атлетичних федерацій (ІААФ) дискваліфікували спортсменку на два роки. Будучи переконаною у тому, що вона невинна, С.Гассер подала судові позови у Берні і Лондоні на ІААФ та національну федерацію легкої атлетики. Адвокати С.Гассер виграли процес у Берні, але Лондонський Верховний суд визнав її винною і підтвердив рішення стосовно дискваліфікації.

У 1991 р. представники голандського футбольного клубу "Ден Босх" після поразки від роттердамського клубу "Фейєнорд" у фінальному кубковому матчі оскаржили результат зустрічі у суді. Оскільки звернення до цивільного суду стосовно результатів спортивних поєдинків було заборонене Статутом УЄФА, то вона на три роки відлучила "Ден Босх" від участі в Єврокубках. Подібних випадків було немало. Але з часом ситуація суттєво змінилася. У європейських країнах посилилася тенденція щодо вирішення суперечок у сфері спорту в судах. Зокрема, Верховний суд Німеччини виправдав дворазову чемпіонку світу з бігу на короткі дистанції К.Краббс, яку ІААФ дискваліфікувала на два роки за вживання кленбутерону, мотивуючи своє рішення тим, що на момент отримання позитивної проби допінг-контролю цей препарат не входив до числа заборонених. На підставі цього рішення спортсменка подала позов до земельного суду Мюнхена щодо відшкодування моральних і матеріальних збитків. Суд виніс рішення, згідно якого ІААФ мала виплатити К.Краббс 1,2 млн марок компенсації та чотири відсотки річних з цієї суми за час вимушеного відлучення від участі у змаганнях.

Отже, з боку судів зростає готовність розглядати "спортивні суперечки" і брати на себе відповідальність за їхнє вирішення. Так, 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, який свого часу був капітаном

молодіжної збірної Бельгії, продовжити контракт зі зниженням зарплати на 75%. Зарплата футболіста у доларовому еквіваленті стала б менше 1 тис. Босмана ця пропозиція не влаштувала і він спробував перейти до французького клубу „Дюнкерк”. Проте керівництво клубу „Льєж” у відповідності з 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. Отже з одного боку „Льєж” пропонував йому занижену зарплату, а з іншого – виставляв надмірно високу трансферну ціну на футболіста. Оскільки згідно тодішнього законодавства УЄФА і ФІФА футболіст по закінченні чинного контакту ще упродовж 18 місяців належав клубові з яким у нього був контракт, то Босман фактично попав до „чорного списку” і став безробітним. Тому він подав позов на клуб до бельгійського суду стосовно порушення прав на працевлаштування. Справа розглядалася понад два роки і у 1993 р. 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 відмінив правило, згідно якого гравець ще протягом 18 місяців після закінчення контракту належав клубові. На початку 1996 р. УЄФА, підкорився рішенням Європейського Суду і вніс зміни до діючих правил переходу футболістів з клубу до клубу. Проте і УЄФА, і ФІФА не вважають це рішення вірним. На їхню думку, воно має негативний вплив на розвиток програм виховання молодих футболістів. Це стосується насамперед економічно недостатньо розвинених країн та малих клубів, котрі не отримують віддачі від капіталовкладень, оскільки найбільш талановитих молодих гравців скуповують багаті клуби. Нині УЄФА робить спробу відвоювати хоч частку втрачених позицій. У квітні 2005 року всі 52 члени УЄФА підтримали проект правила щодо часткового обмеження легіонерів в клубах і стимулювання їх до виховання молодих футболістів. З наступного сезону у єврокубках до заявки із 25 гравців в обов'язковому порядку слід включати не менше чотирьох вихованців національної асоціації футболу. При цьому не менше чим два з яких повинні бути вихованцями конкретного клубу. У подальшому їхня кількість має зростати.

Слід наголосити, що "Справа Босмана" не єдине рішення судових інстанцій, що вплинуло на формування законодавства у спорті. Польська баскетболістка Лілія Малаєва, котра часто не попадала до складу команди „Страсбург” із-за ліміту на легіонерів, добилася у суді права не вважатися легіонером. На той час між Польщею і Євросоюзом існувала угода, згідно якої польські громадяни, котрі легально працевлаштувалися в країнах Євросоюзу, мали такі ж права як і місцеві жителі. У подальшому аналогічного судового рішення добилися в Іспанії російські футболісти В.Карпін та І.Семутенков. Загалом у 1990-ті роки було внесено досить багато змін до діючих статутів професійних ліг. Вони базуються на юридичних основах, котрі, як правило, розроблені досвідченими юристами. Проте це не позбавило європейський професійний спорт від правових проблем. Зокрема у футболі у 2000 р. створено організацію (Group 14), засновниками якої

стали 14 провідних футбольних клубів західноєвропейських країн. Організацію створено з метою захисту інтересів клубів перед УЄФА і ФІФА. Штаб-квартира G-14 знаходиться у Брюсселі. Керівним органом є генеральна асамблея. Поточні питання вирішує комітет менеджменту. Нині до G-14 входить 18 футбольних і ще вісім є кандидатами на вступ.

Отже можна констатувати, що формування правових основ професійного спорту у Європейських країнах відбувається згідно чинного національного трудового законодавства, правових документів спортивних організацій та документів міжнародної інтеграції. Останнім часом суттєвий вплив на їх формування мають рішення судових інстанцій(Линець, 1999).

Виходячи з того, що футбол у Європі є одним з найпопулярніших і найбільш комерціалізованих видів спорту доречно розглянути деякі аспекти його правових основ. Зробимо це на прикладі професійної ліги Франції, оскільки футболісти саме цієї країни останніми серед національних збірних Європейських країн стали чемпіонами світу і успішно виступають у провідних професійних лігах Європи (Англія, Італія, Іспанія, Німеччина).

Керівництво розвитком футболу здійснюють дві організації: Федерація футболу Франції (ФФФ) та національна футбольна ліга (НФЛ). Провідна роль належить ФФФ. Це дозволяє ефективно розвивати професійний футбол і враховувати інтереси національних збірних команд різних вікових категорій. У європейському спорті, на відміну від північно-американського, найбільш престижними залишаються виступи національних збірних в офіційних міжнародних змаганнях (чемпіонати континенту, світу та Олімпійські ігри). На другому місці йдуть міжнародні клубні змагання (Ліга чемпіонів, Кубок УЄФА) і лише на третьому - національні чемпіонати і кубки професійних ліг. В американському професійному спорті все навпаки - чемпіонати і кубки професійних ліг є головними змаганнями. Наприклад, у чемпіонатах світу з хокею виступають за національні збірні лише хокеїсти команд NHL, які не попали до розіграшу Кубка Стенлі, або вибули з нього.

Основним правовим документом, що регулює розвиток професійного футболу у Франції, є Хартія (Конвенція) ліги. Вона складається з п'яти частин і дев'яти додатків. Серед загальних питань чітко визначена сфера застосування Хартії, умови її перегляду, положення про профспілки гравців і тренерів та про Національну паритетну комісію з апеляцій, а також процедурні питання (компетенція юридичної комісії, її склад, порядок подачі апеляцій, положення технічних комісій регіональних ліг тощо).

Значну роль у правовому регулюванні професійного футболу Франції відіграє юридична комісія, до складу якої входять 10-ть незалежних членів НФЛ і по два представники від клубів, старших тренерів і федерації. Її компетенцією є: затвердження контрактів, контроль за дотриманням всіх положень Хартії; вирішення конфліктних питань, покарання за порушення Хартії тощо. Рішення юридичної комісії можуть бути оскаржені у Національних паритетних комісіях з апеляцій, які діють окремо для гравців і для тренерів. Провідне місце в Хартії належить третій частині - "Гравці". В ній детально описується статус 1) гравця-учня, 2) кандидата у гравці, 3) футболіста-стажера, 4) напівпрофесійного та 5) професійного футболістів, а також наводиться положення стосовно іноземних футболістів.

В положенні про статус гравця-учня вказується: "Гравець-учень" - це молодий футболіст, котрий закінчив школу і отримав загальну освіту, що дозволяє йому готувати себе до кар'єри професійного футболіста. Підготовка учнів здійснюється за контрактом, термін якого два роки. Згідно з контрактом учень має право на зарплату від клубу, оплачувану відпустку та інші пільги. Гравець-учень вважається аматором. Але якщо після закінчення терміну учнівства гравець-учень відмовиться укласти з цим клубом контракт гравця-кандидата, то протягом семи років він вже не зможе укласти будь-який контракт з будь-яким іншим клубом НФЛ без письмової згоди клубу, у якому він був учнем.

У статусі "гравця-кандидата" відмічається, що це молодий футболіст, який готується виключно до кар'єри професійного футболіста в спеціальному центрі підготовки за програмою, що схвалена Національною паритетною комісією професійної ліги. Тривалість підготовки кандидата становить два сезони. Будь-який контракт гравця-кандидата закінчується до 30-го червня другого сезону. Після його закінчення як гравець, так і клуб має право вимагати від іншої сторони підписання контракту "гравця-стажера". Згідно з контрактом "гравця-стажера" клуб зобов'язується забезпечити спеціальну підготовку, котра дозволить гравцеві стати напівпрофесіоналом чи професіоналом. Термін стажування триває один рік. До неповнолітніх гравців-стажерів клуб має ставитися по-батьківськи, стежити за їхньою поведінкою і моральністю як у клубі, так і поза його межами.

У Хартії чітко регламентовано перехід гравця з аматорського до професійного клубу. Зокрема, жорстко визначено, що це можна зробити лише в період з 15-го червня до 15-го липня і контракт слід надіслати до НФЛ не пізніше 16-го липня.

Особливої уваги у Хартії надається статусу гравця-професіонала. Перший контракт укладається терміном на чотири роки. Хартія передбачає досить жорсткі вимоги до виплати зарплати. Якщо гравці в кінці місяця не отримали зарплати, то протягом восьми днів вони зобов'язані письмово звернутися до клубу з вимогою про виплату, а копію вимоги подати до НФЛ. Коли клуб протягом п'яти днів з моменту подачі вимоги не виплатить зарплату, то питання виноситься на розгляд юридичної комісії ліги.

В статті про соціальне страхування вказується, що після підписання контракту гравця-професіонала футболіст автоматично вступає до системи соціального страхування, внески до якої складають 6,36% від чистої зарплати.

Якщо гравець отримає професійну травму або захворіє, він до трьох місяців від дня припинення трудової діяльності буде отримувати допомогу з каси соціального страхування. Аналогічні пільги мають і тренери професійних футбольних клубів Франції.

Декілька статей Хартії обумовлюють стосунки з іноземними гравцями. Зокрема підкреслюється, що будь-який іноземний футболіст укладає з професійним клубом контракт гравця-стажера якщо його вік досягнув 18-ти років на перше серпня поточного року, або гравця-професіонала - якщо його вік визначається межами 21 – 30 років. При цьому обумовлюється, що цей гравець повинен мати не менше шести місяців стажу роботи професіонального футболіста у своїй країні.

Низку пунктів Хартії присвячені дисципліні, заохоченням та покаранням гравців, правилам переходів до інших команд. На відміну від американського професійного спорту, де міру покарання за певні порушення призначає сам клуб, в Хартії французької професійної ліги це законодавчо встановлено. Наприклад, за немотивоване запізнення з відпустки вираховується 1/30 частка місячної зарплати за кожний день запізнення. Таке ж покарання передбачено і за один день пропуску тренувальних занять. За відмову від участі в матчі вираховується 4/30 частки місячної зарплати.

У Хартії також чітко визначено статус футбольних тренерів. Працювати у професійних клубах можуть тільки тренери, які мають відповідну освіту і ліцензію. Кожні шість років тренер повинен проходити стажування, організовані регіональними технічними комісіями ліги.

Клуби укладають з тренерами контракт. Він набуває чинності лише за умови виконання низки вимог:

- 1) наявність тренерського диплома і ліцензії;
- 2) помешкання тренера знаходиться не далі ніж 50 км від клубу;
- 3) зобов'язання поважати статус тренера;
- 4) зобов'язання надавати щотижневий план роботи, а також два звіти на сезон про виконану роботу.

Звіти про виконану роботу двічі на рік подаються до Центральної комісії тренерів ліги та до регіональної комісії керівників і адміністраторів футболу до 31-го грудня і 31-го травня. У випадку невиконання цієї вимоги на тренера накладається штраф і він не має права укласти контракт з іншим клубом, доки не сплатить штраф і не подасть звіт. Суперечки між тренерами і клубами спочатку вирішуються регіональними комісіями, а у подальшому - Національною паритетною комісією НФЛ.

Додатки до Хартії стосуються роботи громадської комісії НФЛ, страхування футболістів, правил внутрішнього розпорядку клубів, форм оплати гравців і тренерів тощо.

Враховуючи те, що кар'єра футболіста-професіонала відносно короткочасна всі зацікавлені організації (ФФФ, НФЛ, Союз професійних футболістів, Спілка тренерів та Профспілка адміністративних службовців футболу) створили фонд страхування навчання. Ресурси фонду використовуються для соціальної адаптації гравців після закінчення футбольної кар'єри: отримання нової професії, адаптації

до неї, вдосконалення знань і вмінь.

Один з додатків Хартії регламентує створення при клубах навчальних центрів підготовки гравців. Щоб мати центр підготовки клуб повинен виконати такі вимоги:

- 1) мати дозвіл на використання професіональних гравців;
- 2) брати участь у чемпіонатах Франції серед професіоналів першої ліги, або не менше чотирьох років у другій лізі;
- 3) мати дозвіл Національної паритетної комісії на відкриття і функціонування центру.

Центри підготовки гравців поділяються на три категорії залежно від умов та ефективності роботи. Діяльність і поведінка футболістів у центрах підготовки досить жорстко лімітується. Наприклад, одна з статей додатку "Навчальні бази (центри) професійних клубів" має такий зміст: "Гравець, котрий підписав контракт, не має права без згоди клубу займатися будь-якою іншою професійною діяльністю, котра заважає його спортивній підготовці чи є конкуруючою стосовно його власної спортивної діяльності". Наводяться також спеціальні положення щодо гравців, котрі проживають у спортивних інтернатах.

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 конкретного виду спорту. Процеси міжнародної інтеграції у Європі також мають суттєвий вплив на формування правових засад професійного спорту, особливо футболу. У 1980-1990 рр. зріс вплив судового права на формування законодавчої бази європейського професійного спорту. Найбільш вагомий вплив на формування європейського спортивного законодавства мала судова справа „Босмана”.

Розвитком професійного спорту у європейських країнах, на відміну від США і Канади, керують національні аматорські федерації та професійні ліги. При цьому провідна роль належить національним федераціям. Це дозволяє враховувати інтереси національних збірних команд і забезпечувати їхню участь у міжнародних змаганнях.

2. Трудові взаємовідносини в професійному спорті.

До кінця 60-х років ХХ ст. основними документами, що регулювали правові взаємовідносини 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 (спортсмени) 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'єднуватися 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 надала можливість гравцям брати більш активну участь у спортивному бізнесі і розподілі прибутків. В якості прикладу наведемо Асоціацію гравців NHL, що була створена в 1967 р. В 1986 р. вона уклала п'ятирічну колективну угоду з лігою. Угода включала 25 статей, які визначали зарплату і преміювання гравців, права керівництва 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 (Переверзин, Суслов, 2002). Розглянемо основні їх статті на прикладі контрактів NHL та NBA, які мають майже однакову кількість пунктів – відповідно 21 і 23 (Гуськов, Платонов, Линец, Юшко, 2000).

Пункт 1 контракту підтверджує згоду гравця бути найнятим командою на певний термін з вказаною сумою зарплати. В контракті NHL в цьому пункті обумовлюються послуги, які гравець надає клубові. В ньому, зокрема, говориться, що гравець погоджується надавати послуги і грати в хокей у всіх 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 термін, встановлений клубом;
- 2) підтримувати себе в добрій фізичній формі протягом всього сезону;
- 3) надавати послуги клубові і грати у хокей тільки за клуб до тих пір, доки його контракт не буде проданий, обмінений або розірваний клубом;
- 4) 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;
- 5) поводитися на майданчику і за його межами відповідно до найвищих стандартів честі, моралі, чесною гри, спортивної майстерності; не допускати поведінки, котра завдає шкоди інтересам клубу, ліги і професійного хокею в цілому.

Один з перших і найбільш успішних українських легіонерів в NHL О.Житник розповідає, 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 і краватці. Забув перший раз – штраф 100 доларів, другий – 200. Хокеїст є представником відповідного клубу та міста і повинен створювати позитивний імідж.

В контракті NBA визначено кількість показових ігор, яка не повинна перевищувати восьми - перед початком сезону і трьох - під час ігрового сезону.

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 доларів; за надлишкову масу тіла гравця - 50 доларів за 1 кг за день; за несвоєчасне повідомлення лікаря або тренера про отриману травму - до 100 доларів; за втрату екіпіровки або клубного інвентаря - 100 доларів і відшкодування їх вартості; за запізнення на літак на гру в іншому місті - 500 доларів і проїзд за свій кошт; за порушення розпорядку дня - до 100 доларів 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 власники команд NHL заохочують спортсменів до грубощів. Бійка 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, NBA, на рекордну в історії ліги суму 500 тис. доларів, оштрафувала власника баскетбольного клубу “Даллас Маверікс” М.Кьюбана за нецензурну лайку на адресу суддів та керівництва ліги.

В індивідуальних контрактах фіксуються 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 (Гуськов, 1988).

Кілька пунктів контракту присвячені питанню підтримання спортсменом 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 та інших команд ліги.

У пункті 11 контракту NHL зумовлюється право клубу продати, обміняти, передати 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 NBA 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 NHL "Нью-Йорк Рейнджерс" Філ Еспозіто за два з половиною роки здійснив 40 операцій, що пов'язані з продажем гравців. У 1987 р. він уперше в історії NHL купив тренера М.Вержерона із команди "Квебек Нордікс" за право на "драфт" у 1988 р. і 100 тис. 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 NHL спортсмен може його розірвати за письмовою заявою, якщо клуб не виконує взяті на себе зобов'язання. Контракт також може бути припиненим 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 загально прийнятих норм, не зможе підтримувати себе в добрій фізичній формі або порушить графік тренувань і правила клубу;
- 2) не може демонструвати необхідний професіоналізм і здібності, що притаманні кваліфікованому гравцеві;
- 3) 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, NBA у жовтні 2000 р. оштрафувала на 3,5 млн. доларів власників клубу "Міннесота" за укладення таємної угоди з форвардом Джо Смітом.

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 06.02.1992 р. 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 заводяться трудові книжки. Їм надається щорічна оплачувана відпустка, матеріальна допомога на оздоровлення, пільги з пенсійного забезпечення за 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 тощо.

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 Флейт” 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 з 14-ти років офіційно працювати у спортивних організаціях, отримувати зарплату, мати трудовий стаж і бути охопленим обов’язковим державним соціальним страхуванням (Ходаковський, 2005).

Система заходів обмеження прав спортсменів-професіоналів є одним з ключових елементів монополістичної політики професійних ліг у сфері трудових взаємовідносин спортсмен–клуб–ліга. Це один з яскравих прикладів ринкової економіки, коли монополізація галузі є головною умовою її ефективного функціонування. Західні фахівці вважають, що монопольна політика контролю

спортсменів-професіоналів є необхідною гарантією стабільності професійного спорту. Система заходів обмеження прав спортсменів дозволяє власникам клубів занижувати вартість гравців і отримувати більші прибутки (Ross, 1974).

Структура спортивного бізнесу в командних ігрових видах професійного спорту регулюється системою заходів обмеження, що отримала назву "резерв систем". Вона складається з п'яти елементів (Гуськов, 1990):

- 1) відбір гравців до команд ("система драфт");
- 2) закріплення гравців за командами (резервування);
- 3) контроль за гравцями;
- 4) вирішення спірних питань між власниками команд та гравцями;
- 5) правила купівлі та продажу гравців.

Подібні елементи обмеження прав спортсменів-професіоналів існують у структурі діяльності професійних ліг в різних видах спорту і в різних країнах. Наприклад, згідно умов Міжнародної федерації автомобільного спорту (ФІА) гонщики змушені підписувати зобов'язання не ставити до організаторів гонок та власників автомобільних фірм, за котрі вони виступають, жодних претензій стосовно можливих аварій, не можуть вимагати оплати лікування в разі поранення чи каліцтва (Кулешов, 1984).

Якщо взяти до уваги те, що ліги у своєму виді спорту діють як монополії, то спортсменам залишається або приймати цю систему, щоб стати професіоналами, або назавжди відмовитися від цієї роботи.

Набір гравців до команд суворо регламентовано. Не спортсмен обирає собі команду, а система ("драфт") визначає для нього команду і власника, від якого у подальшому спортсмен знаходиться практично у повній залежності. Система "драфт" вперше була застосована в американському професійному футболі (NFL). Загальна її сутність полягає у тому, що команда, котра посіла останнє місце у попередньому чемпіонаті, має право першою вибирати собі найкращого гравця зі списку новобранців, який складений лігою. Потім таке право надається передостанній команді і т.д. Команда-чемпіон робить це останньою. "Драфт" дає можливість слабшим командам поповнити свої склади більш кваліфікованими спортсменами. Розом з цим у кожному виді спорту є свої особливості системи "драфт" (див. 8.2.). Стати професіоналом неймовірно складно. До команд, як правило, набирають по кілька нових гравців, а претендентів дуже багато. Прийнятий до команди новобранець укладає з нею стандартну угоду (контракт), згідно з якою він фактично перетворюється на власність відповідного клубу. Команда може викупити або виміняти собі право першою в лізі вибирати новобранця. Так в 1981 р. генеральний менеджер команди "Нью-Йорк Айлендерс" (NHL) Б.Торрі здійснив далекоглядний обмін. Він без узгодження зі старшим тренером команди Е.Арбуром віддав нападаючого Д.Камерона і захисника Б.Лорімера до команди "Колорадо Рокіс" за право у 1983 р. першим в лізі вибрати до своєї команди новобранця. Ним став П.Лафонтейн, який давно був на замітці у селекціонерів "Айлендерс". В сезоні 1983р. виступаючи в юніорській лізі Квебека він забив 104 шайби, зробив 130 результативних передач і побив попередні рекорди таких уславлених гравців як Г.Лефлер та М.Боссі. В подальшому П.Лафонтен став провідним гравцем NHL.

Система "драфт" має важливе значення для розвитку професійного спорту. Її застосування переслідує подвійну мету. По-перше, драфт дозволяє деякою мірою врівноважити сили всіх команд і підвищити конкуренцію у змаганнях. Тому на підтримку "драфту" виступають власники команд. По-друге, набір спортсменів за системою "драфт" стримує зростання зарплати спортсменів. Це також влаштовує власників команд і керівництво ліг. Але проти цього виступають Асоціації спортсменів. Не випадково Асоціації гравців провідних ліг професійного спорту (MBL, NBA, NFL та NHL) в процесі укладання колективних угод з ними постійно вимагають збільшення мінімального рівня зарплати новобранців. Як бачимо, в цій системі відбору закладене штучне заниження рівня зарплати новобранців. При вільному наймі багато хто з молодих гравців зміг би отримати вищу оплату своєї праці. Система "драфт" порушує також права громадянина на вільний найм. Щоправда, з боку гравців-новобранців досить рідко поступають позови до суду з цього питання.

Одним з ключових елементів системи обмежень прав спортсменів є угода клубів не переманювати гравців. Статуту ліг забороняють переговори зі спортсменами, котрі мають контракти з іншими клубами ліги. Проте ситуація кардинально змінюється в разі появи на ринку конкуруючої ліги з цього ж виду спорту. Система обмежень перестає ефективно діяти і власники команд втрачають контроль над спортсменами, оскільки вони можуть перейти до іншої ліги. Але історія північно-американського професійного спорту свідчить, що існування кількох конкретних ліг у одному виді спорту зберігається недовго. Згідно законів ринку слабкіші ліги або банкрутують, як це було у бейсболі на початку ХХ ст. та в хокеї у 1970-х роках, або об'єднуються - як це було в баскетболі у 1948-1949 рр., коли Баскетбольна асоціація Америки злилася з Національною баскетбольною лігою і утворилася Національна баскетбольна асоціація (NBA).

Для обмеження можливості покинути команду після закінчення терміну контракту в лігах існує система резервування спортсменів. Вона полягає в тому, що власник команди має право резервувати гравця протягом кількох років. Так у бейсболі нині діє система резервування гравця на шість років. Лише після того, як гравець відпрацює у лізі шість років, він може самостійно піти до будь-якої іншої команди, ставши, як кажуть спеціалісти, "фрі еджент" ("вільним гравцем"). До цього часу, в разі закінчення терміну дії контракту, власник команди має право запропонувати гравцеві умови продовження контракту до 20-го грудня поточного року. Потім до 1-го лютого наступного року проводяться переговори з гравцем. Якщо сторони не приходять до згоди, справа передається на розгляд журі з 15 незалежних арбітрів, які заздалегідь обираються керівництвом ліги та Асоціації гравців. Між 10-м і 20-м лютого арбітр заслуховує обидві сторони. Після цього журі протягом трьох днів вибирає останню пропозицію, що надійшла або від гравця, або від власника команди. Наприклад, власник команди запропонував гравцеві зарплату на наступний сезон в сумі 1 млн доларів. У свою чергу гравець запропонував 2 млн. Потім в процесі переговорів власник команди збільшив суму зарплати до 1,3 млн доларів, а гравець зменшив свої вимоги до суми 1,7 млн. Якщо до 1-го лютого вони не дійшли остаточної згоди, справа автоматично надходить до арбітражного суду, котрий має остаточно визначити одну із

останніх сум - або 1,3, або 1,7 млн доларів, але в жодному разі не якусь іншу. В NBA термін резервування гравців коротший - чотири роки. Але статус "вільного гравця" баскетболіст може отримати лише тоді, коли він за цей час відпрацює два повних контракти.

До 1974 р. подібна система резервування гравців існувала і в NHL. У 1974 р. NHL прийняла статтю згідно з якою клуб мав право продовжити контракт гравця, після його закінчення, лише на один рік. Після цього хокеїст ставав "вільним гравцем" і міг вести переговори з будь-якою командою NHL. Але слід відмітити, що в NHL існує шість категорій "вільного гравця". Лише вільні гравці шостої категорії мають повну свободу працевлаштування у лізі. Статус абсолютно вільного агента можна отримати або у 31 рік, або після 10 сезонів роботи. Вільні гравці першої-п'ятої категорій підпадають під статтю, що отримала у юристів назву "опціон". Вона зобов'язує нову команду, з якою укладає контракт "вільний гравець" першої-п'ятої категорій, відшкодувати компенсацію попередній команді. Її розмір встановлюють обидві зацікавлені сторони (команди), або нейтральний арбітр.

Друга особливість цієї статті полягає у такому: якщо будь-який клуб ліги запропонував "вільному гравцеві" більш вигідні умови контракту, то попередній клуб може залишити цього гравця у складі своєї команди в разі згоди у визначений термін надати йому аналогічні умови контракту. Наприклад, в 1997 р. центрфорвард "Колорадо" Джо Сакік отримав пропозицію перейти до команди "Нью-Йорк Рейнджерс", який запропонував йому контракт на три роки на суму 21 млн доларів. Але протягом тижня клуб "Колорадо" зробив йому контрпропозицію на тих же умовах і Д.Сакік залишився в команді, отримавши середньорічну зарплату 7 млн доларів.

Таку ж статтю щодо "опціону" мала у своєму статуті і NBA. Проте під тиском Асоціації гравців право на "опціон" було ліквідоване з 1980 р. З того часу після чотирьох сезонів роботи і закінчення як мінімум другого контракту баскетболіст може вести переговори щодо подальшого працевлаштування з будь-якою командою. Попередня команда немає на нього жодних прав. Це сприяло значному зростанню зарплати, особливо у суперзірок. Так склалося, що у 1996 р. більшість баскетболістів екстракласу стали "вільними гравцями". "Аукціон зірок" приніс їм надзвичайно вигідні контракти. Так, Майкл Джордан підписав найдорожчий на той час в NBA річний контракт - 30 млн дол. (попередній контракт становив лише 4 млн доларів на рік). І, як свідчить преса, переговори тривали всього 20 хв. Не менш сенсаційний контракт підписав Шакіл О'Ніл - 123 млн доларів на 7 років (до цього його зарплата становила 5,7 млн доларів на рік).

В резервні списки клубів NFL включаються наступні категорії гравців: пенсіонери; травмовані; ті, що проходять військову службу; гравці, що отримали травму або хворобу не пов'язану з футбольною діяльністю; гравців, обрані на драфті, але з якими не підписаний контракт. Гравців, які перебувають в резервному списку в категорії "пенсіонери" і "військовослужбовці" мають право звернутися до Комісіонера з проханням про їх повернення до участі в матчах. Гравці категорії "Травмовані" не мають права тренуватись або брати участь в іграх до кінця регулярного сезону.

Коли гравець заноситься в резервний список клубу з будь-яких причин, клуб повинен негайно надати письмовий звіт Комісіонеру, вказавши причину таких дій. Комісіонер може провести розслідування доцільності внесення гравця до резервного списку. Якщо буде з'ясовано, що гравець занесений до резервного списку необґрунтовано, Комісіонер може видалити гравця зі списку. Витрати, понесені Комісіонером під час розслідування, стягуються з клубу.

Система резервування спортсменів дозволяє власникам відшкодовувати кошти, що вкладені в їхній набір і підготовку, а також підтримувати змагальну рівновагу між командами. Інакше багаті клуби могли б скупити всіх провідних гравців, а чемпіонати втратили б спортивну інтригу і не викликали б зацікавленості глядачів, оскільки результат був би заздалегідь відомим.

Після закінчення терміну дії контракту з гравцем власник команди має право наприкінці кожного чергового сезону (до отримання спортсменом статусу "вільного гравця") занести ім'я цього гравця до свого резервного списку на наступний сезон і подати його до ліги. Це означає, що гравець не має права піти з команди і навіть вести переговори про перехід до іншого клубу, якщо тільки власник команди не погодиться переуступити його іншому клубові.

Третій елемент системи - організація контролю за гравцями. Йдеться про зумовлені, а досить часто і не зумовлені, у контракті штрафи за різні порушення дисципліни або встановленого у командах порядку. Так за погану поведінку, систематичні порушення правил, суперечки з суддями тощо гравець "Чікаго Булз" Деніс Родмен в сезоні 1996/97 рр. був оштрафований майже на 1,5 млн доларів і дискваліфікований на 27 матчів регулярного чемпіонату NBA. Незважаючи на те, що Д.Родмен у шосте поспіль виграв титул кращого в NBA у підборах м'яча, його зарплата на наступний рік стала меншою більше ніж вдвоє - 4 млн доларів проти 9 млн попереднього року. На думку тренерів професійних команд система штрафів є одним з ключових важелів підтримання дисципліни. Колишній професійний футболіст Дж. Шоу в книзі "Живе м'ясо" відмічав, що загроза покарання зміцнює нашу загальну самовідданість і змушує не сумніватися у владі тренерів. Робота гравця полягає у виконанні наказів, а не у їх обговоренні. Як неодноразово підкреслювали спортсмени-професіонали навіть армійська дисципліна не йде у порівняння з дисципліною у професійних командах.

Незважаючи на те, що засоби масової інформації подають практику штрафів як покарання за пустощі, саме ця поширена форма покарання у професійному спорті чітко показує, що спортсмен, який підписав контракт, немов би втрачає значну кількість своїх громадянських прав. Тому з кожним роком все наполегливіше Асоціації гравців різних ліг виступають проти системи штрафів і неможливості покинути команду навіть після закінчення терміну контракту. Але власники і тренери команд вперто захищають ці положення.

Четвертий елемент "резерв систем" - механізм вирішення суперечок між керівництвом клубів (команд) та гравцями. Згідно статутів ліг суперечки в самій команді вирішує її власник, а між ним і гравцями - керівник ліги. Проте спочатку бейсболісти, а у подальшому й спортсмени інших ліг добилися права передачі до арбітражу (у разі необхідності) суперечки стосовно рівня заробітної плати.

П'ятим елементом "резерв систем" є правила переходу спортсменів з

команди до команди, а точніше їх купівлі та продажу. Ці правила вважають основою ефективного функціонування ліг у командних ігрових видах професійного спорту. Завдяки чітко розробленим правилам перерозподілу гравців можна зрівноважувати конкурентноспроможність команд ліг і підтримувати високу зацікавленість до змагань глядачів та засобів масової інформації, а отже отримувати вищі прибутки. При переміщенні з команди до команди гравців, котрі мають діючі контракти, не враховуються, як правило, їхні побажання. Наприклад, Алекс Стівірінс в сезоні 1992/93 рр. змінив кольори чотирьох команд NBA. Розпочав регулярний чемпіонат в команді "Фінікс", потім був переданий до "Атланти", далі - до "Кліпперс", від неї - до "Міннесоти". Два останні матчі сезону провів знову за команду "Фінікс". Власник може продати навіть всю команду. Так, у 2003 р. клуб „Оттава Сенаторс” (NHL) збанкрутував і був проданий його власником Р.Брайденом разом зі своєю домашньою ареною на 18500 глядачів канадському мільярдеру Ю.Мельнику. У тому ж 2003 р. російський бізнесмен Р.Абрамович за 98,6 млн доларів викупив контрольний пакет акцій відомого футбольного клубу „Челсі” у його попереднього власника К.Бейтса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Економічні засади професійного спорту

лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

2024

План

1. Специфіка бізнесу у професійному спорті.
2. Джерела прибутків професійного спорту.
3. Статті видатків у професійному спорті.

Контрольні питання

1. Перелічити специфічні компоненти спортивного бізнесу.
2. Назвіть джерела прибутків у спорті.
3. Якими чинниками обумовлюється відвідуваність змагань.
4. Визначення поняття «маркетинг».
5. Перелічить статті видатків у професійному спорті.

Рекомендована література

1. Линець М.М. Специфіка бізнесу у професійному спорті //Всеукраїнська навч.-практ. конф. „Роль фізичної культури і спорту в здоровому способі життя”. – Львів, 2001. – С. 46-49.
2. Мічуда Ю.П. Ринкові відносини та підприємництво у сфері фізичної культури і спорту. - К.: Олімпійська література, 1995. – 152 с.
3. Мічура Ю. Професійний спорт як різновидність діяльності //Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – 2005. – № 1. – С.30–35.
4. Grygiel F. The Economic and Sporting Competetion in the Organized Baseball Indusdry. – Northen Illinois University. – 1976.

1. Специфіка бізнесу у професійному спорті.

За класифікацією ООН спортивні заходи відносяться до сфери послуг. У зв'язку з тим, що спортсмен-професіонал своєю діяльністю в межах спорту виробляє специфічний товар (видовище), час, який він витрачає на спорт, за своєю сутністю є робочим часом. Про це зокрема свідчать: режими тренувань; виїзди на тренувальні збори; порівняння енерговитрат спортсменів з енерговитратами представників інших професій; календарі змагань, що передбачають у деяких видах спорту безперервну участь у змаганнях протягом 6-8 місяців на рік; характер матеріальної винагороди спортсменів тощо. В умовах розвинених товарно-грошових відносин спортивна послуга стає товаром (Фомін, 1989; Гуськов, 1992; Мічуда, 2005 та ін.). Американські фахівці називають професійний спорт "індустрією". Вони вважають, що професійний спорт - це насамперед бізнес, кінцевим результатом котрого є не рахунок у матчі чи результат поєдинку, а прибуток. Але бізнес у спорті не є бізнесом у повному розумінні цього слова. Йому притаманні особливості, що закладені у самій природі спорту. Зазвичай бізнесмени намагаються продати якомога більше своїх товарів і позбавитися конкурентів у цьому виді бізнесу. У спортивному ж бізнесі суперництво між окремими спортсменами чи командами точиться тільки на

спортивних майданчиках у процесі змагань. Бізнес вони ведуть спільно об'єднавшись у клуби, ліги, асоціації (Гуськов, 1990; Линець, 2001).

Клуби, що об'єдналися в лігу, ведуть між собою безкомпромісну спортивну боротьбу, а у бізнесі вони партнери, співучасники одного підприємства. Професійний спорт, - як відмічав комісіонер NBA Д.Стерн, - являє собою дивовижну аномалію. Бізнес в ньому залежить від виживання конкурентів. У звичайному ж бізнесі навпаки. Виходить, на перший погляд, парадоксальна для бізнесу ситуація: власники провідних команд не зацікавлені в тому, щоб їх конкуренти були слабкими, бо глядачі перестануть ходити на матчі або дивитися їх по телебаченню, оскільки боротьба буде не надто цікавою, а результат заздалегідь відомим (Grydiel, 1976). Наприклад, на початку 1980-х років відвідуваність ігор команд NBA значно знизилась і становила в середньому 9,5 тис. глядачів на одну гру. У більшості команд асоціації заповнюваність залів складала 40-50% при середній вартості квитків 8 доларів. Фахівці стверджували, що головна причина цього явища криється у нерівнозначності складів команд. І це мабуть було насправді так. Організаційні зміни дозволили NBA досягти наприкінці 1980-х років майже вдвічі більшої відвідуваності при дворазовому збільшенні цін на квитки (16 доларів середня вартість одного квитка). Команда-новачок ліги "Шарлотт Хорнетс" мала середню відвідуваність 23172 глядача.

Команда "Сакраменто Кінгз", що грала в залі на 16517 місць, мала 100-відсоткову його заповненість на всіх іграх. Навіть остання, за показником відвідуваності, команда NBA "Вашінгтон Буллетс" мала на трибунах свого залу в середньому 9,8 тис. глядачів, що більше, ніж була середня відвідуваність ігор усіх команд NBA на початку 1980-х років (9,5 тис. глядачів). Про велику залежність відвідуваності змагань від напруженості спортивної боротьби красномовно свідчить фінал плей-офф Кубка NBA 2005 р. між командами „Сан-Антоніо” і „Детройт”, де переможець визначився лише в останній сьомій зустрічі. На кожному з семи матчів побувало в середньому 20202 глядача, що стала абсолютним рекордом фіналів плей-офф NBA.

Таким чином, з одного боку - прибутки команди (спортсмена) зростають коли вона успішно виступає у змаганнях, а з іншого – чим нижча конкуренція з боку інших команд, тим менш цікаві змагання і тим нижчі прибутки усіх команд (спортсменів). У цьому і полягає специфіка і своєрідність спортивного бізнесу на відміну від інших видів шоу-бізнесу і бізнесу взагалі.

Окрім того, у північно-американському професійному спорті застосовується специфічна система найму робочої сили ("драфт") і укладання контрактів, що має низку обмежувальних положень ("резерв систем"), котрі у деяких пунктах навіть вступають у протиріччя з трудовим законодавством і Конституцією США. Не випадково сенатор С.Ервін на одному з засідань сенатського комітету заявив, що професійні спортсмени у США це раби, яким добре платять. Завдяки великим заробіткам вони і не виступають проти свого безправного положення в цілому, а лише борються за поліпшення окремих пунктів контракту, що стосуються переважно фінансового та пенсійного забезпечення. Аналогічні системи обмежень прав спортсменів функціонують, як у національних професійних спортивних лігах інших країн, так і в міжнародних лігах (Кузин, Кутепов, 1996). Мабуть не випадково власники команд виступають проти пропозицій гравців щодо вільного ринку працевлаштування у професійному спорті бо це, на їх думку,

зруйнує спортивний бізнес.

Отже система обмежень соціальних прав і свобод спортсменів ("резерв систем") є другим специфічним чинником бізнесу у професійному спорті.

Третім специфічним аспектом здійснення спортивного бізнесу в ігрових видах північно-американського професійного спорту є виключне право команди на визначену для неї територію. Це означає, що будь-яка інша команда цієї ж ліги може бути розташована тільки на строго визначеній відстані від уже діючої. Наприклад, у Національній лізі MLB ця відстань обмежується 20-мильною зоною від межі міста у якому вже знаходиться команда цієї ліги. На відміну, в Американській лізі тієї ж MLB ця відстань обмежується уже 100-мильною зоною. Коли ж на території будь-якої команди ліга дозволяє розташування ще однієї команди, то остання повинна сплатити клубові, що вже розташований на цій території, певну суму за поступку території. Розмір суми компенсації за територію встановлює ліга. Проте слід наголосити, що в елітних лігах північно – американського професійного спорту вкрай рідко в одному місті базуються дві команди однієї і тієї ж ліги і тільки в таких мегаполісах як Лос-Анжелес і Нью-Йорк.

У європейській моделі професійного спорту такі обмеження не практикується. Як це позначається на відвідувані, наприклад, футбольних матчів київських і донецьких команд досить переконливо видно на рис. 1. На домашніх матчах „Арсенала” побувало у 2,5 рази менше глядачів чим на матчах „Динамо”, а на матчах „Металурга” у 6,4 разів менше чим на матчах „Шахтаря”.

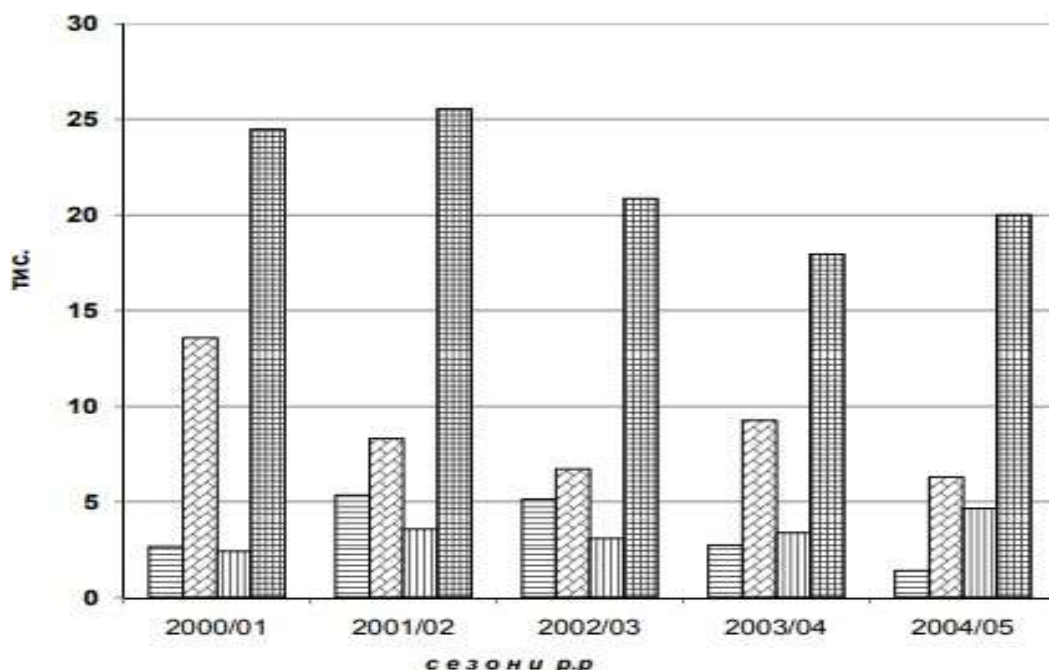


Рис. 1. Динаміка середньої домашньої відвідуваності глядачами ігор команд

■ "Арсенал" ▨ "Динамо" ▤ "Металург" ▧ "Шахтар"

Наступним специфічним компонентом спортивного бізнесу є виключне право ліги на прийом нових команд. Розширення ліг відбувається на конкурсній основі. Право створення нової команди надається тій особі чи фінансовій групі, котра має найкращі комерційні передумови для отримання високих прибутків (кількість населення у місті, популярність виду спорту, наявність потужного телеринку

тощо). Власник, котрий отримав на конкурсній основі право на створення нової команди, має сплатити до ліги одноразовий вступний внесок, який потім порівну розподіляється між всіма командами ліги. Суму вступного внеску визначає ліга. Наприклад, наприкінці XX ст. NHL розширилася на чотири команди, власники кожної з яких сплатили лізі по 75 млн доларів вступних внесків, а вступ до NBA на початку 2000-х років коштував 100 млн.

Окрім цих витрат власники нових команд повинні придбати собі гравців належного класу (драфт - розширення), що також приносить клубам певні прибутки.

Питання розширення ліг досить складне і не позбавлене протиріч. Навіщо це робити, коли відпрацьовано стабільний календар ігор, вболівальники і телеглядачі звикли до нього, прибутки зростають? Причини є як внутрішні, так і зовнішні. Перші – це загальне бажання для будь-якого бізнесу збільшити випуск товару на ринок і отримати більші прибутки. Другі – пов'язані зі зростанням попиту і загрозою появи нової ліги. Подібна система контролю ринку також не має аналогів в інших видах бізнесу.

До специфіки спортивного бізнесу в командних ігрових видах професійного спорту слід віднести і принципи розподілу прибутків між командами від продажу квитків та прав на трансляції ігор національним, регіональним і місцевим телекомпаніям.

Практика розподілу прибутків від продажу квитків в елітних лігах суттєво відрізняється. Так, в NFL команда-господар залишає в себе 60% надходжень від продажу квитків, а 40% перераховує команді-суперниці. В MLB це співвідношення складає 90 і 10%. В NBA та NHL всі вилучені кошти залишаються у команди-господаря, за винятком 6%, які відраховуються до бюджетів ліг. В іграх плей-офф (NBA) команда-господар отримує 55% надходжень від продажу квитків, а решта 45% - сама NBA.

До 1961 р. кожний клуб самостійно продавав телекомпаніям права на телетрансляції матчів своєї команди. В 1961 р. ліги добилися від Конгресу США прийняття закону, згідно з яким продаж прав на телетрансляції національним телекомпаніям став їх виключним правом. Прибутки, що отримані від цих контрактів, в NFL, MLB, NBA та NHL розподіляються порівно між всіма командами відповідної ліги. Права на телетрансляції матчів, що не увійшли до національного телеконтракту, клуби самостійно продають регіональним і місцевим телекомпаніям. Ці прибутки повністю залишаються в клубах (Гуськов, Платонов, Линец, Юшко, 2000).

Специфіка спортивного бізнесу тісно пов'язана зі спортивними спорудами, на котрих проводять ігри професіональні команди. Команди елітних ліг професійного спорту США, зазвичай, проводять змагання на муніципальних спортивних спорудах, котрі вони орендують на пільгових умовах.

Штат Флорида, керівництво котрого було зацікавлене у розташуванні сильної професіональної команди на своїй території, наприкінці 1980-х років став першим штатом, що надав субсидії професіональним клубам. У 1991 р. губернатор Флориди затвердив проект, згідно з яким штат гарантує щорічну 2-мільйонну субсидію протягом 30 років всім новоствореним професійним клубам елітних ліг, що розташовані на його території. Цим правом скористалися нові команди MLB та NHL. Слід наголосити, що це не просто добродійність влади штату стосовно

професійного спорту, а виважена акція, котра сприяє значному поживленню економіки відповідного регіону.

Специфічною особливістю американського спортивного бізнесу є також пільгове застосування до нього антимонопольного законодавства. Контрактна система найму робочої сили, що обмежує соціальні права гравців, надання лігам виключних прав на прийом команд до ліги або їх переїзд до іншого міста, виключне право команди на територію, особливості продажу, прав на телетрансляції тощо вступає у протиріччя з діючим антимонопольним законодавством. Проте комісії Конгресу США та суди, що неодноразово розглядали ці питання, визнали, що професійні спортивні ліги - це специфічні суб'єкти підприємницької діяльності. Тому зазначені принципи їх функціонування не можуть бути обмеженнями підприємництва в класичному його розумінні, оскільки, на відміну від промислових фірм і корпорацій, команда з будь-якого виду спорту не може "виробити продукцію" без кооперації з усіма іншими командами-суперниками. Пільгове застосування антимонопольного законодавства характерне і для європейської та азійської моделей професійного спорту.

Специфічною особливістю спортивного бізнесу слід вважати і високий рівень зарплати професіональних спортсменів, тренерів і суддів щодо інших професій. Провідні професіональні спортсмени отримують надзвичайно високі прибутки і вони мають тенденцію до значного зростання.

Американський телекоментатор Д.Мрайнер відмічав, що середній футболіст або бейсболіст мав у 1987 р. зарплату в 20 разів більшу ніж учитель у школі. Так, у середині 1980-х років лише 100 спортсменів провідних північно-американських ліг мали зарплату понад 1 млн доларів на рік, а на початку 1990-х років їх стало уже близько 500, а в сезоні 2003/2004 рр. середня зарплата всіх баскетболістів NBA становила 4 917 000 доларів.

Згідно з дослідженням Forbes, станом на 2013-2014 рр. хокеїсти NHL в середньому отримують менше, ніж гравці NBA і MLB, але більше, ніж футболісти в NFL. Середня зарплата в NBA становить 4,9 мільйона доларів. Найбільш високооплачуваний баскетболіст - Кобе Брайант ("Лос-Анджелес Лейкерс") - 30,45 млн. дол. Мінімальна зарплата - 490,180 тис. дол. У MLB середня зарплата бейсболіста становить 3,82 млн. дол., мінімальна - 500 тис. 7 дол., а найбільш високооплачуваний спортсмен ліги - Кліфф Лі ("Філадельфія") - 25 млн.дол. Середня зарплата хокеїста в NHL дорівнює 2,58 млн. дол., мінімальна - 550 тис. дол. Найбільш високооплачуваний гравець Ліги - Ши Вебер ("Нешвілл") - 14млн.дол. У NFL. середня зарплата становить 2 млн. дол., мінімальна - 405 тис.дол, а найбільш високооплачуваний футболіст ліги - Метт Райан ("Атланта Фалконс") - 24,5 млн. дол.разом з бонусами.

Ціни на футболістів на трансферному ринку також кожні п'ять років майже подвоюються. У 1982 р. Д.Марadona коштував 5 млн доларів, Роналдо в 1997 р. - 32 млн доларів, З.Зідан у 2001 р. - 73,5 млн. євро; а Л. Суарес в 2014 р.- 94 млн.євро.

За даними американського журналу „Forbes Magazine” 100 найбільш високооплачуваних спортсменів планети заробили за період - з червня 2014 по червень 2015 року - \$ 3,2 млрд, що на 17% більше, ніж роком раніше. Оцінка включала доходи атлетів від професійної діяльності та участі у спонсорських

турнірах, рекламних контрактів і власних бізнес-починань. Учасники представляли 10 видів спорту. Найбільша "діаспора" в списку - бейсболісти - налічувала 27 чоловік (табл.1).

Таблиця 1

Заробітки провідних професійних спортсменів світу у 2014-2015 р. (\$ млн.)

№ з/п	Спортсмени	Вид спорту	Заробітки
1	Флойд Мейвезер	Бокс	300
2	Менні Пак'ято	Бокс	160
3	Криштіану Роналду	Футбол	79,6
4	Ліонель Мессі	Футбол	73,8
5	Роджер Федерер	Теніс	67
6	Леброн Джеймс	Баскетбол	64,8
7	Кевін Дюрант	Баскетбол	54,1
8	Філ Мікелсон	Гольф	50,8
9	Тайгер Вудс	Гольф	50,6
10	Кобі Брайант	Баскетбол	49,5
63	Володимир Кличко	Бокс	22,5

Високі зарплати спортсменів зумовлені тим, що саме вони є головними дійовими особами професійного спорту і мають право на свою справедливую частку у цьому бізнесі. Окрім того слід враховувати відносну короткочасність спортивної кар'єри професійних спортсменів. У середньому вона триває 5-7 років, а в американському футболі – ще менше, що спонукає спортсменів до боротьби за підвищення зарплати з метою забезпечення свого майбутнього. Зростання зарплат спортсменів зумовлене і специфікою трудових взаємовідносин у професійному спорті. Незважаючи на заходи ліг щодо регулювання ринку робочої сили попит на “зірок” і “мегазірок” зростає, а з ним і зарплата провідних спортсменів.

Останнім часом високі, щодо інших професій, заробітки мають і тренери та спортивні судді.

Зарплата тренера NBA від 5-12 млн.дол/рік. Так Л. Браун у 2005 р. уклав чотирьохрічний контракт з клубом „Нью-Йорк Нікс” (NBA) на суму 32 млн доларів.

Подібні тенденції спостерігаються і в європейському футболі. За даними тижневика France Football середня річна зарплата десяти найбільш високооплачуваних тренерів європейських футбольних клубів у 2005 р. становила 4,11 млн євро. Станом на 2015 р. , португалець Жозе Моуріньо - тренер лондонського "Челсі" - найбільш високооплачуваний тренер . Його річний оклад дорівнює 18 мільйонам євро. Щодо українського футболу, то в 2015 р. найбільш високооплачуваним залишається тренер "Шахтаря" Мірча Луческу. Його заробіток оцінено в розмірі близько \$ 5 млн на рік. Ще в 2014 р. номінально найдорожчим тренером в Україні вважався іспанський наставник "Дніпра" Хуанде Рамос з зарплатою \$ 4 млн. У Луческу чистий заробіток тоді був на мільйон менше, але в нього була ще система бонусів, практично порівнювати його з Рамосом.

Суддя-новачок NBA отримує 91 тис.дол/рік, згодом його зарплата зростає до 550 тис.дол/рік.

Найвищу оплату праці серед європейських спортивних суддів мають іспанські рефері. Вони отримують річний оклад 18 000 євро. Окрім цього за обслуговування

кожного матчу додатково ще 2 100 євро. На загал суддя вищої категорії заробляє за рік 60-70 тис євро. При цьому переважна більшість іспанських футбольних рефері мають основну професію, а суддівством займаються за сумісництвом.

Зарплата спортсменів-професіоналів залежить не тільки від виду спорту і рівня їхньої майстерності, а й від того, за яку команду вони виступають і яке в них ігрове амплуа. Так, навіть висококласний спортсмен у фінансово малоспроможній команді може заробляти менше, ніж гравець середнього класу, що виступає за багатий клуб, а одного і того ж рівня майстерності хокеїст-форвард буде отримувати більшу зарплату, ніж захисник. Розмір зарплати буде також залежати від іміджу спортсмена в засобах масової інформації та його стосунків з власником команди і тренером.

Отже диференційований підхід до оплати послуг професіональних спортсменів є безумовним законом спортивного бізнесу.

Специфічними особливостями бізнесу у професійному спорті є такі:

1. Клуби, команди, спортсмени вступають у конкурентні стосунки лише у процесі змагань. У бізнесі вони не конкуренти, а партнери.
2. Система найму робочої сили “драфт” та контрактна система, що має низку обмежень прав спортсменів ("резерв систем") і навіть вступає у протиріччя з чинним трудовим законодавством і Конституцією США та інших країн.
3. Виключне право клубу (команди) на визначену для нього територію.
4. Правила вступу до ліги (асоціації) нових клубів (команд).
5. Принципи розподілу прибутків між клубами (командами) від продажу прав на телетрансляції ігор та продажу квитків на ігри.
6. Надання в оренду муніципальних спортивних споруд за символічну оплату.
7. Пільгове застосування до професійного спорту антимонопольного законодавства.
8. Високий рівень зарплати професіональних спортсменів, тренерів і суддів щодо представників інших професій.
9. Диференційований підхід до оплати праці професіональних спортсменів.

2. Джерела прибутків професійного спорту.

Професійний спорт - це гігантська галузь індустрії розваг. Найбільш видовищними і прибутковими видами спорту є автоперегони, американський футбол, бейсбол, баскетбол, бокс, боротьба, гольф, кінні скачки, теніс, хокей та ін. Річний обіг коштів в гонках Формула – 1 становить понад 2 млрд доларів. У 2001 р. 11 етапів Гран-прі у європейських країнах відвідали понад 2 млн вболівальників і витратили біля 600 млн. доларів на квитки, проживання, харчування, обслуговування автомобілів тощо. Гран-прі Малайзії у 2001 і 2002 рр. давав місту 120-130 млн. доларів прибутку (Лебедко, 2002).

Одним із основних джерел прибутків, протягом всього періоду існування професійного спорту, є реалізація квитків на змагання. Наприклад, один з найбагатших футбольних клубів світу „Манчестер Юнайтед” у 2003 р. отримав прибуток 251,4 млн євро, у тому числі від продажу квитків і абонементів 101 млн,

що 40,2%. Навіть бурхливий розвиток телебачення не позначився негативно на відвідуванні спортивних змагань. Зокрема, в NBA у 1980-х роках середня відвідуваність ігор безперервно зростала. В сезоні 1987/88 рр. ігри команди "Детройт Пістонз" вперше в історії NBA відвідало понад мільйон глядачів. Незважаючи на зростання цін на квитки у 1980-х роках в середньому у 2,5 рази, відвідуваність ігор команд NHL зросла з 10,7 до 13,7; NFL - з 14 до 17,3; NBA - з 9,4 до 18,6; MLB - з 43 до 55 млн чоловік.

Взірцем організації роботи з глядачами можна вважати MLB. Лише в одній з команд ліги відвідуваність змагань у 1990 р. становила менше 2 млн глядачів. У двох команд ліги відвідуваність становила 6,9 млн чоловік. Для порівняння відзначимо, що в сезоні 2004/2005 рр. матчі всіх команд вищої ліги національного чемпіонату футболу відвідали тільки 1,7 млн глядачів.

Досить висока середня відвідуваність характерна для провідних національних чемпіонатів з футболу європейських країн (Рис. 2). Високий рівень відвідуваності Бундеслиги (Німеччина) та позитивна динаміка упродовж останніх трьох сезонів зумовлена як значною конкуренцією між командами, так і зростанням інтересу до футболу внаслідок проведення в Німеччині Кубку світу у 2006 р. Негативна динаміка відвідуваності у Прем'єр-лізі (Англія) пояснюється зниженням конкуренції у боротьбі за звання чемпіона упродовж останніх двох сезонів (незаперечним лідером є „Челсі”) та відносно високою ціною на квитки. Негативну динаміку відвідуваності ігор Серії А президент італійської ПФЛ А.Галліані вбачає у низькій якості сервісу, що надається на стадіонах оскільки більшість з них застарілі і потребують реконструкції. Останнім часом на італійських стадіонах знизився також рівень безпеки не тільки глядачів, а й футболістів та футбольних рефері, що також негативно впливає на відвідуваність матчів.

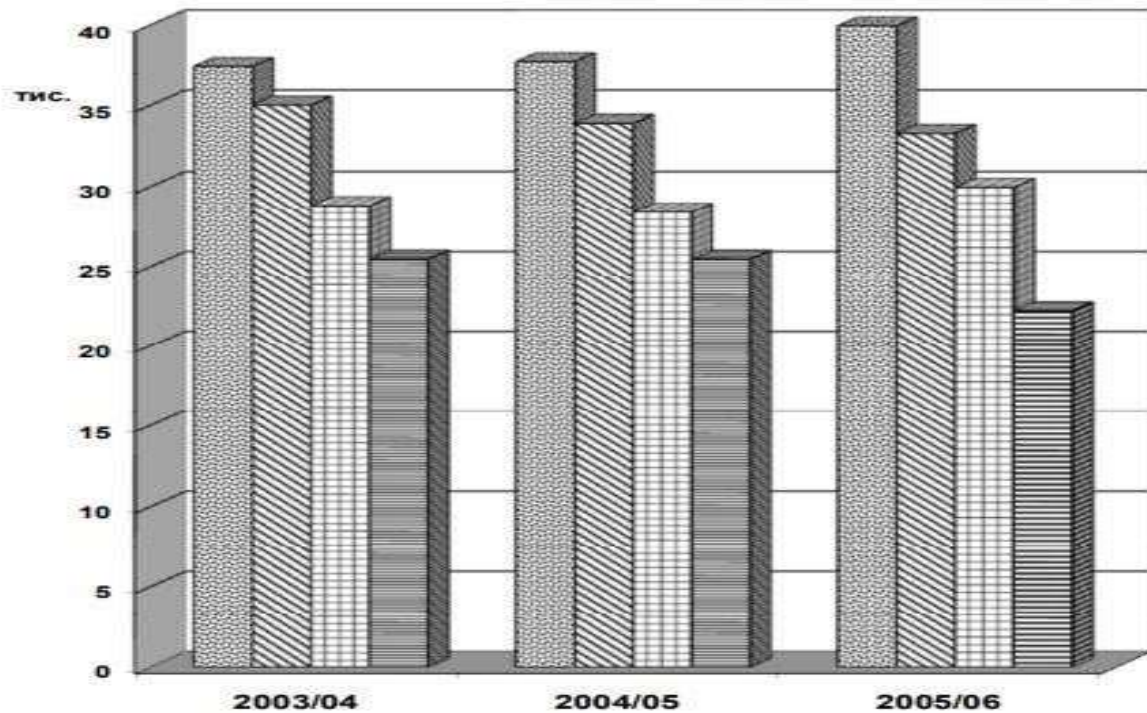


Рис.2. Динаміка середньої відвідуваності матчів національних чемпіонатів з футболу
 ■ Німеччини ■ Англії ■ Іспанії ■ Італії

Відвідуваність змагань обумовлюється багатьма чинниками: кількістю і демографічним складом населення у місті, де розташована команда; популярністю виду спорту; рівнем прибутків переважної більшості населення та цінами на квитки; наявністю в команді зірок та суперзірок; зручністю і комфортністю місць на спортивних аренах; рівнем безпеки для глядачів; додатковими послугами на спортивних аренах тощо. За розрахунками еко-12 номістів у містах з населенням 900 тис. чоловік середня відвідуваність, наприклад, хокейних матчів може становити близько 8,4 тис. вболівальників на гру. Кожний наступний мільйон жителів (понад 900 тис.) збільшуватиме відвідуваність змагань у середньому на 2 тис. глядачів. Звичайно ж відвідуваність матчів конкретної команди залежатиме переважно від її успіхів у змаганнях.

Проте деякі фахівці вважають, що необов'язково мати добре зіграну і збалансовану команду, яка буде стабільно виступати в чемпіонаті. Потрібно насамперед мати гравця, на якого йдуть глядачі, а телекомпанії показують матчі за його участю. Так за підрахунками фахівців чотирирічне перебування П.Івінга у команді Джорджтаунського університету, у подальшому одного з провідних гравців NBA, принесло навчальному закладові близько 12 млн доларів, а видатки на нього за цей же час склали лише 50 тис. доларів.

В 1984 р. клуб NHL "Пітсбург Пінгвінз" уклав контракт з М.Лемьйо, котрий став у попередньому сезоні "Найціннішим гравцем" і "Хокеїстом року" юніорської ліги провінції Квебек. Його поява в команді сприяла різкому зростанню проданих сезонних абонементів з двох до п'яти тисяч і загальної відвідуваності домашніх матчів. До появи М.Лемьйо в клубі на матчі приходило в

середньому 6839 глядачів, а в сезоні 1984/85 рр. відвідуваність зросла до 15 234 чоловік.

Формування ("розкрутка") майбутніх зірок розпочинається уже під час „драфту”. Активну участь у цьому беруть засоби масової інформації. Так, випускник середньої загальноосвітньої школи, зірка шкільного баскетболу Л.Джеймс завдяки „розкрутці” у засобах масової інформації ще не ставши професійним баскетболістом уклав з компанією „Найк” семирічну рекламну угоду на суму 90 млн доларів.

Найпочеснішим рівнем популярності спортсмена у професійному спорті вважається наречення його прізвиськом. Наприклад, в NHL: Моріс Рішар - "Ракета", Бобі Халл - "Винищувач", Шульц - "Кувалда", Уейн Гретцкі - "Великий", Маріо Лемьйо - "Чаклун", Павло Буре - "Російська ракета". Коли суперзірка покидає команду, чи спорт взагалі, це відразу ж негативно позначається не тільки на відвідуваності матчів, а й в цілому на її фінансовому стані. Так, заява кумира вболівальників популярного англійського футбольного клубу "Манчестер Юнайтед" Еріка Кантона про те, що він покидає великий футбол призвела до падіння курсу акцій клубу на Лондонській біржі на 12,5 пенса, що призвело до падіння їх загальної вартості на 8,7 млн фунтів стерлінгів.

На думку фахівців відвідуваність спортивних змагань залежить також від рівня безпеки на спортивних аренах. Наприклад, на арені хокейного клубу „Вашингтон Кепіталс” є навіть своя в'язниця, якою керує поліція округу Колумбія. У кожному проході між глядацькими рядами стоять службовці у фірмовій одежі з написом на куртці „Персонал”, які підказують глядачам як знайти своє місце і слідкують за порядком. Варто комусь порушити громадський порядок як його силоміць виведуть за межі арени. Коли ж хтось сильно сп'яніє або розпочне бійку, його відправлять до в'язниці.

Ціни на квитки коливаються у дуже широкому діапазоні і залежать від популярності команди та рівня комфорту тієї чи іншої арени і місця. Наприклад, ціни квитків на матчі команд NBA на початку 1990-х років коливалися від 2 до 350 доларів. У Філадельфії вони становили 8–30, в Чікаго - 12–175, а в Лос-Анджелесі - 2–50 доларів. Вартість сезонних абонементів на ігри Чікаго Булз в сезоні 2012-2013 рр. становила 1710 - 8100 дол., на одну гру 38-180 дол.

Основою квиткового бізнесу в командних ігрових видах професійного спорту є продаж сезонних абонементів. Так, усі 27 палаців спорту, де виступали команди NBA наприкінці 1980-х років, могли вмістити 463 081 глядача. В сезоні 1989/90 рр. на ці місця було продано 294 400 сезонних абонементів, що становило 63% загальної кількості місць у залах. Це означає, що у вільний продаж перед іграми надійшло лише 37% квитків. В сезоні 2002/2003 рр. клуби „Детройт” і „Лейкерс” реалізували 80% місць на своїх майданчиках через абонементи.

Ще ефективніше організовано продаж абонементів в NHL, де доходи від реалізації квитків склали 60% загальної суми доходів. Тут у вільний продаж надходило тільки 15-20% квитків. В сезоні 2001/2002 рр. 5 клубів NHL („Колорадо”, „Коламбус”, „Даллас”, „Детройт”, „Мінне сота”) реалізували всі квитки на всі домашні матчі. При цьому ціни на квитки у порівнянні з попереднім сезоном зросли в середньому на 1,3%. Високу ефективність роботи з глядачами

демонструє англійська Прем'єрліга. В сезоні 2002/2003 рр. матчі її команд відвідували в середньому по 35 570 глядачів, що становило 93,8% від середньої кількості місць на стадіонах де проводилися ігри. Слід відзначити, що понад 75% абонементів на ігри купують різні фірми і корпорації за рахунок статті "ділові зустрічі", а не з власних прибутків їхніх керівників. Ці абонементи потім роздаються безкоштовно постійним клієнтам фірм або їх гостям. Наприклад, відома у США корпорація "Меньюфекчерс ганновер траст" щорічно купувала понад 2000 абонементів на різні спортивні змагання у Нью-Йорку. Окрім цього корпорація орендувала за рахунок статті "ділові зустрічі" розкішні ложі на бейсбольному стадіоні "Дисайєнт" і в палаці спорту "Медісон сквер гарден", де виступали хокейна команда "Нью-Йорк Рейнджерс" та баскетбольна команда "Нью-Йорк Нікс". На домашній арені хокейного клубу NHL „Вашингтон Кепіталс” по всьому її периметру розташовано біля 200 лож-люксів. За рівнем комфорту вони відповідають висококласному ресторану і номеру у п'ятизірковому готелі. Оренда однієї такої ложі від 100 до 150 тис. доларів за сезон. В середині 1980-х років ця "квиткова афера", як її охрестили журналісти, стала відома податковому управлінню США. Воно відразу ж запропонувало обкласти податком суми, що витрачають корпорації на придбання квитків. Такий захід міг призвести до різкого зменшення прибутків від продажу абонементних квитків. Але адміністрація Р. Рейгана не пішла на загострення конфлікту і залишила все так як і було.

Ще більш вражаючі ціни на оренду приватних лож у європейському футболі. Наприклад, відомий англійський співак Роббі Уільямс у 2003 р. орендував одну з чотирьох приватних лож на стадіоні футбольного клубу „Челсі” на 10 років за 10 млн фунтів стерлінгів. Слід зауважити, що приватні ложі на стадіоні клубу „Челсі” оздоблені панелями з горіхового дерева, централізовано опалюються в холодну пору року, оснащені кондиціонерами та двома великими плазмовими екранами для перегляду телепередач. В ложах встановлено сучасні комп'ютери з виходом в Інтернет і факси. Угода щодо оренди лож передбачає їх використання в якості тимчасових офісів. Окрім цього адміністрація стадіону надає можливість заздалегідь обговорити меню і карту напоїв.

Ціни на квитки у професійному боксі ще вищі. Так їх вартість на поєдинок між чемпіоном світу у важкій ваговій категорії за версією WBA Е.Холіфілдом та чемпіоном світу у цій же ваговій категорії за версією IBF М. Мурером коливалася від 100 до 1000 доларів.

В 2015 р. в Лас-Вегасі відбувся "бій століття" між американцем Флойдом Мейвезером і філіппінцем Менні Пакьяо. За можливість спостерігати за найдорожчим боксерським поєдинком в історії людства глядачі в перших рядах заплатили по 150 тис. доларів. Безпрецедентний випадок - квитки в цей раз продавалися не тільки на поєдинок, але навіть на церемонію зважування боксерів. Вхід був по 10 доларів. Зазвичай він безкоштовний. Але наплив уболівальників теж небувалий. Майже 200 000 людей прийшли подивитися на бій у Лас-Вегасі, ще мільйони глядачів спостерігали телетрансляцію. Вперше з 2009 року її вело відразу два канали - NBO і Showtime. Разом їм вдалося зібрати 300 млн. доларів на підписці.

На відвідуваність змагань впливає низка чинників: престижність виду спорту, реклама та організація змагань, ритуали і церемонії, додаткові послуги перед, під час і після закінчення змагання, комфортність спортивних споруд, ціни на квитки тощо. В США широко розповсюджена думка про престижність спорту. Численні ділові розмови розпочинаються з обміну думками щодо футбольних або баскетбольних матчів. Модним стало обговорення та вирішення ділових питань у басейнах, на тенісних кортах, за грою у гольф та у ложах стадіонів і палаців спорту.

Важливу роль у залученні глядачів на змагання відіграє якісна реклама та організація і проведення самих змагань. Особливо важливу роль відіграє реклама у видах спорту, де змагання проводяться періодично в різних містах (бокс, теніс, легка атлетика тощо). Професійні командні ігрові види спорту мають стабільні календарі і більшість вболівальників заздалегідь знають, коли і де відбудуться ігри їхніх улюблених команд. Тому основна 15 частка рекламних витрат у цих видах спорту припадає на виготовлення кольорових програм, фотографій команд та окремих гравців, які згідно контрактів також зобов'язані проводити рекламну роботу.

Спортивні змагання у професійному спорті супроводжуються численними ритуалами і церемоніями, котрі приваблюють глядачів своєю барвистістю і є своєрідними засобами ідейно-психологічного впливу. Продемонструємо це на прикладі хокейного клубу NHL „Вашингтон Кепіталс” коли він проводить матчі на власній арені „Ем-Сі-Ай-Центр”. Кожний матч це своєрідне шоу і над його постановкою окрім хокейних команд працює спеціальний підрозділ клубу. Важливого значення надається музичному оформленню матчу. Музику для „підзаковки” глядачів відбирають два звукооператори на основі інформації про її популярність фахівців однієї з радіостанцій міста. Головна вимога – пізнаваність, захоплюючий ритм, потужний драйв і привабливість для різних категорій слухачів.

У кожного матчу-шоу свій сценарій, своя інтрига. Наприклад, в один з вечорів хокеїсти гостьової команди виходять на ковзанку у повній темряві, а світло вмикається лише коли на арену починають виїжджати хокеїсти „Кепіталс”. Інколи замість прожекторів можуть бути спалахи феєрверка. Іншим разом повне освітлення до початку матчу і проведення якихось урочистих церемоній.

Перед кожною грою виконується державний гімн з солістом, хором, або навіть військовим оркестром. Глядачі підспівують стоячи і приклавши праву руку до серця. Коли шайбу закидають хокеїсти „Кепіталс”, звукооператори вмикають сирену, а потім бравурний роковий програш.

Коли ж господарі пропускають шайбу настає гробова тиша. Важливого значення у професійному спорті надається роботі з глядачами. Власники спортивних споруд поділяють їх на такі категорії: ті, що не відвідують змагань; відвідують випадково; відвідують декілька разів на рік; часто відвідують; постійні вболівальники (мають абонементи). Особливої уваги надають першим трьом категоріям. Для підвищення зацікавленості глядачів застосовують різноманітну рекламу і концерти популярних виконавців перед грою; проводять зустрічі спортсменів з мешканцями мікрорайонів; надають право ввести м'яч або шайбу в

гру власникові квитка, на який випав виграш у лотереї, розігрують цінні призи в лотереї квитків тощо. Багато уваги надається створенню комфортних умов на спортивних аренах: зручні місця, чистота, різноманітні і якісні додаткові послуги (продаж продуктів харчування, напоїв, сувенірів тощо), доброзичливе ставлення обслуговуючого персоналу та інше.

Важливе місце у боротьбі за глядача має політика цін на квитки. Враховуються як ціни на квитки в інших командах ліги, так і можливості конкуренції за глядача з альтернативними засобами заповнення дозвілля людей, у тому числі й з іншими видами професійного спорту. Власники команд і спортивних споруд розуміють, що надто великі ціни на квитки відштовхнуть численних глядачів, так само як і надто дешеві квитки не принесуть значних прибутків. Порівняно з театрами ціни на спортивні видовища у 2-3 рази нижчі, що значною мірою сприяє підтриманню високого рівня відвідуваності змагань професійних спортсменів.

В 1934 р. MLB вперше продала права на радіотрансляцію матчів "Світової серії" компанії "Форд" за 100 тис. доларів. Слід відзначити, що окрім бейсболу в 1930-ті роки транслювалися по радіо і поєдинки боксерів. Телебачення вперше показало на своїх екранах спорт у 1939 р., коли телекомпанія Ен-бі-сі здійснила трансляцію матчу з американського футболу між командами "Бруклін доджерс" та "Філадельфія іглс". В 1940 р. телекомпанія Ен-бі-сі платила по 2500 доларів за право трансляції футбольного матчу. Але трансляції змагань по телебаченню на той час носили епізодичний характер.

Лише після другої Світової війни в бюджетах футбольних та бейсбольних команд з'являється нова перспективна стаття прибутків, що відіграє значну роль у розквіті футбольного та бейсбольного, а врешті і всього спортивного бізнесу - продаж прав телекомпаніям на телетрансляції спортивних змагань. У 1952 р. кожна команда NHL отримувала 52 тис., в 1960 р. - 200 тис., в 1972 р. - 1,6 млн, а наприкінці 1980-х рр. - близько 17 млн доларів тільки від національних телекомпаній. Тут не враховані грошові надходження від місцевих і регіональних телекомпаній. Англійська Прем'єр-ліга у 2001-2003 рр. щорічно отримувала по 367 млн фунтів стерлінгів від компанії BS-ку-В за право телетрансляцій футбольних матчів її клубів. Французька перша футбольна ліга отримувала на початку 2000-х рр. від продажу прав на телетрансляції ігор 51% її загального річного прибутку.

Спочатку телетрансляції негативно позначилися на відвідуваності змагань, а отже й на прибутках від продажу квитків. Тому власники команд не були зацікавлені у розширенні обсягів телетрансляцій аж до початку 1960-х років. В 1961 р. Конгрес США прийняв закон, який дозволяв професійним лігам продаж прав на трансляцію не окремих ігор, як було раніше, а більшості ігор в пакеті. Це значно зміцнило позиції ліг у стосунках з телебаченням і сприяло суттєвому зростанню прибутків від нього. Прибутки, що отримують ліги і команди від телекомпаній, значною мірою гарантовані, оскільки контракти укладаються на досить тривалий час (в середньому 3-5 років). Важливо і те, що прибутки від продажу прав на телетрансляції матчів мають тенденцію до значного зростання, тоді як ціни на квитки на ті ж змагання зростають значно повільніше. Наприклад,

за період з 1971 до 1998 рр. середня вартість квитка на футбол зросла в 5 разів, а вартість прав на телетрансляції матчів команд NHL зросла більше ніж у 20 разів.

В NBA з 1970 по 1985 р. вартість прав на телетрансляції ігор також зросла більше ніж у 20 разів. Широкий прорив NBA на телебачення сприяв значному зростанню популярності професійного баскетболу в США та далеко за їх межами. Наприклад, матч "Всіх зірок" 1997 р., котрий проводив- 17 ся на честь 50-річчя NBA, дивилися 600 млн глядачів. Трансляція велась у 172 країнах світу на 41 мові. Зростання популярності у свою чергу сприяло зростанню відвідуваності матчів та зростанню у подальшому цін на право їх трансляції по телебаченню. В середині 1990-х років частка прибутків від продажу прав на телетрансляції в NFL зросла до 65%, в MLB - до 55%, в NBA - до 40% і тільки в NHL вона не перевищила 20% від загальної суми прибутків.

На відміну від NBA, MLB та NFL хокейна ліга має відносно невеликі прибутки від продажу прав на телетрансляції матчів. Для цього є об'єктивні причини. Справа у тому, що хокей залишається в США поки що регіональною грою, яка більш популярна у північно-східних штатах країни. У зв'язку з цим хокей транслює переважно кабельне телебачення, а отже глядацька аудиторія значно менша. Очевидно, що саме потребами телеринку зумовлена останнім часом політика NHL щодо розташування команд у південнозахідних штатах.

Професійний спорт має від телебачення не тільки безпосередні, а й опосередковані прибутки. Так трансляція матчів англійського, італійського, іспанського чемпіонатів та Ліги чемпіонів УЄФА на азійський континент сприяли тому, що європейський футбол знайшов своїх споживачів. В багатьох країнах Азії відкриті мережі магазинів „Реал”, „Ліверпуль”, „Манчестер Юнайтед” та ін., котрі приносять великі прибутки.

Велика частка прибутків від телебачення має й зворотню сторону. Ліги все більше починають залежати від національних телекомпаній. Наприклад, в Італії на вимогу телекомпаній Ліга змушена була змінити календар національного чемпіонату з футболу. З 1997 р. головні матчі з неділі виносяться на інші дні тижня, чого в історії футболу Італії раніше не бувало. Проте проведення матчів конкретного туру в різні дні тижня дозволяє зібрати більшу аудиторію телеглядачів (Клещев, 1997). Окрім цього посилюється конкуренція з боку інших видовищних форм організації дозвілля. Усвідомлюючи це, керівники професійних ліг і клубів наприкінці 1980-х років минулого століття стали вдаватися до послуг фахівців у сфері маркетингу для пошуку нових джерел прибутків (Платонов, 1998).

Сучасний маркетинг трактується як метод, ідеологія і філософія підприємництва, як основа для прийняття рішень, котрі приводять діяльність організації (ліга, клуб) у відповідність до потреб ринку (Ван ден Эйде, 1989). Оскільки маркетинг орієнтований насамперед на ринок, то і всі дії мають відповідати побажанням замовника (споживача) з урахуванням можливостей конкурентів.

Маркетинг як універсальна концепція ліги (асоціації) включає такі аспекти:

- розробка концепції маркетингу: визначення мети, стратегічних напрямів і тактичних планів діяльності в сфері розважального бізнесу;

- сприйняття ідеї маркетингу спортивними клубами (командами);
- професійна реалізація цієї ідеї з урахуванням можливостей клубу та місця його розташування. Розробка концепції маркетингу має включати низку провідних критеріїв спортивного бізнесу (Гуськов, 1995; Мічуда, 1995).

1. Планування пакету послуг, що включає основні заходи та додаткові послуги і розваги перед, під час і після основних.

2. Визначення можливостей вірогідних конкурентів.

3. Оцінка демографічних характеристик, способу життя та інших параметрів населення (комплексна сегментація ринку глядачів).

4. Вивчення рівня поінформованості потенційних глядачів і "знаку" їхнього сприйняття (позитивний, негативний, не визначений) спортивних заходів.

5. Створення комплексного образу спортивного заходу на основі сукупності його компонентів (команди, спортсмени, зірки та суперзірки, традиції тощо).

6. Планування реклами спортивного заходу залежно від складу основної і потенційної глядацької аудиторії та можливостей використання різних засобів масової інформації.

7. З'ясування ринкових цін та собівартості послуг. Надто високі ціни на квитки та додаткові послуги без урахування потенційних можливостей глядачів так само як і надто низькі - призведуть до зменшення прибутків.

8. Планування заходів заохочення участі глядачів (розігриш цінних призів і сувенірів по вхідних квитках; організація торгівлі сувенірами, напоями, гамбургерами, тютюновими і кондитерськими виробами, фотографіями спортсменів з автографами; надання місць для паркування автомобілів на час матчу; знижки вартості квитків на колективні відвідування тощо).

9. Якісно-кількісна оцінка заходу (кількість і характеристика глядачів, результати групових опитувань щодо якості отриманих послуг тощо).

У практиці спортивного маркетингу найкращим середовищем для поширення рекламної інформації та інших послуг зацікавленим глядачам є спортивне змагання. Для цього застосовується реклама на спортивних спорудах, на спортивній екіпіровці, у назві певних турнірів тощо. Самі спортсмени також виступають носіями реклами. Одним з найбільш ефективних місць розташування реклами є спортивні споруди. Досвід рекламної діяльності елітних ліг північноамериканського професійного спорту (NFL, MLB, NBA, NHL) свідчить, що найчастіше рекламуються продукти харчування, товари широкого вжитку і послуги бізнесу, роздрібна торгівля (табл. 2.). У другій половині 1990-х років на 95 спортивних спорудах цих ліг було розташовано 5000 елементів реклами понад 1000 різних фірм-спонсорів. Найбільше представництво мали компанії "Кока-Кола", "Анхойзер-Буш" і "Пепсі-Кола". Саме ці компанії вкладають великі кошти як у професійний, так і в олімпійський спорт.

Рекламні написи на спортивних спорудах, %

Види рекламних написів	Ліги			
	MLB	NBA	NFL	NHL
Харчові продукти, напої	37	40	45	34
Товари широкого вжитку, послуги	22	24	26	26
ЗМІ, комунікації	15	12	13	14
Послуги бізнесу	13	12	9	14
Роздрібна торгівля	13	12	7	12

Підкреслюючи важливу функцію реклами у спонсорстві, фахівці називають її рекламно-спонсорською діяльністю. Професійні ліги, клуби, спортсмени охоче рекламують продукцію певних фірм, а ті, у свою чергу, щедро оплачують ці послуги. Наприклад, мадридський футбольний клуб „Реал” у 2004 р. уклав восьмирічний рекламно-спонсорський контракт з фірмою „Адідас”, згідно якого він отримає від неї 180 млн євро та ще 50% від суми вартості кожної проданої футболки з його емблемою. Та щедрість пояснюється тим, що для підвищення дієвості реклами потрібний контакт з великою і різноманітною аудиторією. Спорт надає таку можливість, будучи ідеальним посередником, котрий сприяє проникненню реклами у маси. Швидке поширення рекламно-спонсорської діяльності у професійному спорті пояснюється саме тим, що на відміну від класичної реклами характерним для неї є не прямі, а опосередковані контакти з великою аудиторією глядачів. На думку психологів такий спосіб подачі реклами є більш ефективним, ніж класична реклама. Підприємці це добре розуміють і вкладають великі кошти в рекламно-спонсорську діяльність.

Широкої популярності у професійному спорті набула рекламноспонсорська діяльність у формі індосаменту. Фірми укладають персональні угоди з певними спортсменами, імена яких, на їхню думку, асоціюються у споживачів з продукцією фірми і будуть сприяти кращій її реалізації. Наприклад, японський автомобільний концерн “Ніссан” збільшив за рік продаж своїх автомобілів на 14% завдяки рекламному контрактові з провідним японським бейсболістом І.Сузукі.

У 1990-х роках ХХ ст. серед альтернативних телебаченню джерел фінансування американського професійного спорту все більшої значущості стало набувати спортивне ліцензування.

Під ліцензуванням у професійному спорті розуміється продаж підприємцям прав на застосування символіки ліги, клубу (емблема, назва команди, портрет чи ім'я гравця тощо) у своїх інтересах. Між лігами, клубами, спортсменами з одного боку та виробниками з іншого укладаються угоди, згідно з якими останні за певну винагороду отримують право розташування відповідної символіки на своїх товарах. Зазвичай ціна ліцензованого товару вища за ціну такого ж товару без відповідної символіки на 10- 20 15%, із яких від 3 до 9% відраховується лігам, клубам чи певним спортсменам. За повідомленнями засобів масової інформації у 1996 р. NBA отримала від ліцензування товарів 2,6 млрд доларів прибутку. Результати досліджень свідчать, що кожний долар, який вкладається у ліцензійну

програму, приносить прибуток 3-5 і навіть більше доларів. Тому професійні ліги, асоціації, команди і окремі спортсмени надають великої уваги ліцензуванню. За даними журналу "Фачнешл уорлд" продаж ліцензованих спортивних товарів збільшився з 5,5 млрд у 1985 р. до 20,0 млрд доларів наприкінці 1990-х років.

Ця тенденція спостерігається не лише у північно-американському, а і в європейському професійному спорті. Керівники Європейських ліг очікують суттєвої активізації індустрії ліцензійних товарів. З цього приводу уряд Португалії прийняв навіть спеціальний законопроект, що був спрямований на захист комерційних прав пов'язаних з проведенням у цій країні у 2004 р. чемпіонату Європи з футболу. Його мета – підтримка офіційного бренду, торгових знаків і ліцензованих товарів, які повинні бути легально захищені від всіх форм піратської діяльності.

Сьогодні більшість американських фахівців вважають спортивне ліцензування одним з найперспективніших джерел прибутків професійних ліг і команд оскільки інші джерела практично вичерпані. Доречно відзначити, що і МОК у своїх економічних програмах надає великої уваги розширенню саме цього напрямку комерційної діяльності.

Важливим напрямом підвищення ефективності ліцензійних програм є залучення до цієї роботи професійних ліцензійних агентств. В них працюють кваліфіковані фахівці. Вони добре знають тонкощі міжнародного ліцензування, і високо оцінюють свої послуги. За посередницьку роботу ліцензійні агентства вимагають до 25-30% річних прибутків від ліцензій. Проте, очевидно, це вигідно, оскільки не найбагатша у професійному спорті ліга - NHL користується послугами подібних агенств.

Слід також відмітити, що ліцензування є не тільки вагомим і перспективним джерелом фінансування професійного спорту. Воно допомагає підтримувати певний імідж виду спорту, ліги, команди серед вболівальників і широкого загалу населення, що, у свою чергу, позитивно позначається на успішності спортивного бізнесу в цілому.

Важливим джерелом прибутку у професійному спорті є дохід від концесії спортивних споруд. Концесії палаців спорту та інших спортивних споруд – це продаж підприємцям права здійснювати торгівлю товарами чи послугами на їхній території перед початком і під час матчу та безпосередньо після його закінчення. Не може бути продаж закусок, напоїв, тютюнових виробів, сувенірів тощо. Наприклад, під час пересічної гри хокейної команди "Нью-Йорк Рейнджерс" в палаці спорту "Медісон сквер гарден" загальний прибуток від концесій становить близько 80 тис. доларів. Враховуючи те, що команда проводить на своєму майданчику 41 гру регулярного чемпіонату NHL, сумарний прибуток за сезон становитиме понад 3 млн доларів (Гуськов, 1995). Розмір прибутку від концесій залежить від того, чи сам клуб здійснює торгівлю товарами широкого попиту на спортивній споруді, чи надає це право торгівельним фірмам з відрахуванням певної частки від продажу до бюджету команди. Слід наголосити, що надання різноманітних послуг безпосередньо на спортивних аренах позитивно впливає і на відвідуваність змагань.

Суттєвий дохід мають клуби і від паркування автомашин глядачів на час

проведення матчу. Вартість паркування становить 2-8 доларів. В NBA та NHL команди мають прибуток з цього джерела близько 1 млн доларів за сезон. Клуби будують автостоянки поблизу спортивних споруд і на час матчів дозволяють паркування на них тільки тим, хто має квиток на змагання. Власники абонементів фешенебельних лож мають на клубних автостоянках закріплені за ними на весь сезон місця паркування автомобілів. Ця послуга приносить не тільки додаткові прибутки, а й суттєво сприяє розширенню реалізації квитків.

Наступним джерелом прибутків є продаж атрибутики клубів: значки, вимпели, прапориці, краватки, шалі, косинки, шапочки, шарфи та інші сувеніри. Продаються також фотографії гравців з їхніми автографами, плакати, буклети, відеокасети з записами ігор тощо. Зокрема, англійський футбольний клуб „Манчестер Юнайтед” у 2000-му році отримав 23,6 млн фунтів стерлінгів від продажу товарів з клубною символікою та інших дрібних торгових операцій.

Клуби, котрі володіють сучасними спортивними спорудами, отримують також прибутки від здачі їх в оренду. Цікаву статтю прибутків віднайшли підприємці з Франції, організатори чемпіонату світу-98 з футболу. Вони пропонували увічнити своє відвідування головної арени чемпіонату "Стад де Франс" за 250 франків. За цю суму працівники стадіону гравірували прізвище кожного, хто цього бажав, на бронзовій плиті, котра розташована біля входу на стадіон. Аналогічні послуги, але за меншу ціну, можна було отримати і на інших стадіонах, де відбувалися матчі чемпіонату світу-98.

Продаж гравців до інших команд в окремі сезони також дає деякі доходи. Це джерело прибутків успішно використовують голандські, бельгійські та деякі інші футбольні клуби. В елітних клубах такі доходи, як правило, не плануються, оскільки на місце проданих гравців необхідно купувати інших.

Доходи команд поповнюються також з центральних фондів ліг, проценту на капітал, що вкладено до банку тощо. Наприклад, кожен з 32 футбольних клубів, що брали участь у груповій стадії європейської Ліги чемпіонів в сезоні 2004/05 рр., отримав від УЄФА лише за вихід в число тридцяти двох по 1,62 млн євро, премії за кожний проведений матч в групах (по 324 тис.), премії за результати на груповому етапі (324 тис. за перемогу, 22 162 тис. за нічию), премії за вихід до 1/8 фіналу (1,62 млн), 1/4 фіналу (1,95 млн) і до 1/2 фіналу (2,6 млн) Окрім того, переможець Ліги чемпіонів отримував 6,5 млн, а той хто програв у фіналі – 3,9 млн євро. Клуби також отримали додаткові кошти від продажу прав на телетрансляції та інших джерел. Клубний чемпіон Європи англійський „Ліверпуль” поповнив свій бюджет на 30,6 млн євро, а фіналіст турніру – на 26 млн.

До несистематичних прибутків в американському професійному спорті слід віднести кошти, що надходять до ліг при вступі до них нових команд, компенсації за поступку території тощо.

Прибутки у професійному спорті отримують з таких джерел:

1. Продаж квитків.
2. Продаж прав на радіо- та телетрансляції ігор.
3. Рекламно-спонсорська діяльність.
4. Комерційно-ліцензійна діяльність.

5. Концесії спортивних споруд.
6. Паркування автомашин глядачів на час ігор.
7. Продаж атрибутики клубів та видавничої діяльності.
8. Надання спортивних споруд в оренду.
9. Продаж гравців.
10. Надходження з центральних фондів ліг.
11. Проценти на капітал, що вкладений до банку.

3. Статті видатків у професійному спорті

Видатки у командних ігрових видах професійного спорту залежать від особливостей того чи іншого виду спорту.

Найбільші видатки у професійному спорті пов'язані з зарплатою гравцям. Вони становлять від 40 до 75% загальної суми доходів. На початку 1980-х років відбувається формування спортивної еліти, зарплата якої у 2-3 і більше разів вища за середню у лігах. "Рекордсменом" серед професіональних спортсменів за величиною зарплати станом на 2005 р. є один з найпопулярніших спортсменів 1990-х років, баскетболіст команди "Чікаго Булз" М.Джордан. Згідно з контрактом на 1997/98 рр. він отримував зарплату 36 млн доларів на рік. З метою врівноваження конкурентоспроможності команд і регулювання заробітної плати гравців між власниками клубів і Асоціацією професійних гравців укладається Колективна угода, в яких визначається частка доходу Ліги, яка відраховується на заробітну плату гравців. Так, внаслідок п'ятимісячного локауту в NBA було укладено нову Колективну угоду, розраховану на 10 років. Нові умови угоди більш вигідні для власників клубів. Частка доходів ліги, що йде на зарплати гравцям, скорочена з 57% до 49- 51%, що ближче до рівня NFL і MLB. З початком дії угоди власники будуть економити \$ 250 млн на рік.

Окрім зарплати клуби виплачують гравцям професійних ліг різні премії: за вихід до плей-офф; за перемоги в 1/8, 1/4, 1/2 та у фіналі плейофф; за збільшення відвідуваності матчів команд тощо. Окрім грошових винагород переможці Кубка NBA та NHL, наприклад, отримують спеціальні золоті перстні з діамантами. Такого ж призу удостоюються баскетболісти, котрі попали до числа 50-ти найкращих гравців в історії NBA. Суттєвих видатків потребує і оплата перебування дітей гравців у платних дитячих закладах, доплати до пенсій батькам пенсійного віку тощо.

Розмір зарплати гравця залежить від його спортивної кваліфікації, популярності, досвіду, стажу, ігрового амплуа, впливовості агента, що веде його фінансові справи, та фінансового стану команди. Наприклад, в NHL її середня сума найвища у воротарів, потім у центральних форвардів.

Залежно від величини зарплати сума податку на неї складає від 21 до 48% в США і до 50% у Канаді. Окрім того спортсмен після укладання контракту сплачує своєму агенту 10-15% від суми контракту. Тому реальна зарплата професіональних спортсменів значно нижча за суми, що публікуються у пресі.

Значні витрати у професійному спорті пов'язані з оплатою суддівства ігор. Наприклад, в NBA судді-новачки отримують зарплату 75 тис. доларів у

перший рік суддівської кар'єри, а в подальшому - до 99 тис. доларів. Найбільш кваліфіковані арбітри з великим стажем роботи отримують 300 і більше тисяч доларів на рік.

Суттєвих видатків у професійному спорті потребують адміністративні витрати (зарплата спортивних функціонерів, тренерів, обслуговуючого персоналу, утримання офісів тощо). Вони мають тенденцію до зростання. З середини 1970-х до середини 1990-х років ці витрати зросли з 14 до 20% загального прибутку (Гуськов, 1995). Наприкінці 1990-х років вони зросли до 25%.

Зарплата тренерів значно нижча, ніж гравців відповідної ліги, але вона також має тенденцію до зростання. Наприклад, на початку 1990-х років зарплата головних тренерів NBA становила 100-400 тис. доларів на рік, а наприкінці 1990-х років зростає більш ніж у два рази, а у 2000-х роках сягає кількох мільйонів доларів. Як і гравці, тренери NBA мають найвищу, серед наставників елітних ліг професійного спорту, зарплату. Найбільш високооплачуваним тренером NBA наприкінці 1990-х років був Рік Пітіно, який уклав 6-річний контракт на суму 40 млн. доларів з клубом "Бостон Селтікс". Одночасно (1998 р.) легендарний тренер, єдиний в NHL, хто приводив до перемог у Кубку Стенлі три різні команди, Скотті Боумен отримував лише 970 тис. доларів на рік.

Значну суму в бюджетах команд становлять транспортні видатки. Наприклад, в NHL наприкінці 1990-х років транспортні видатки становили 1,0-1,5 млн доларів на сезон. Вони залежать від кількості гравців у команді та відстані переїздів. Кількість гравців у кожному виді спорту чітко регламентована. Найменша чисельність команди в баскетболі, що дає змогу клубам економити кошти за цією статтею. Відстань переїздів залежить від розташування команд та систем розіграшу чемпіонатів. Ліги жорстко тримають у своїх руках права на розташування команд, а також намагаються знайти такі системи розіграшу, котрі стимулювали б інтерес глядачів і давали змогу економити кошти на турнірних переїздах. Так всі елітні ліги у північно-американському професійному спорті поділені на конференції та дивізіони за територіальною ознакою.

Всі витрати на час поїздки на гру клуб бере на себе. Сюди окрім транспортних видатків входить оплата житла та харчування гравців.

Ліги і клуби не існують коштів на придбання сучасного інвентаря, обладнання, спортивної екіпіровки тощо. Найбільші видатки за цією статтею несе NHL.

Значних видатків потребує оренда спортивних споруд. Найбільша орендна вартість спортспоруд у хокеї. Вона становить понад 500 тис. доларів на сезон. Оренда ковзанки для тренувальних занять становить понад 100 доларів за годину. Тому не дивно, що більшість команд NHL з метою економії коштів тренуються на приміських спортивних базах.

Суттєвих видатків потребує також реклама спортивних заходів в засобах масової інформації. Наприклад, у NHL на зв'язки з громадськістю та рекламу витрачається близько 200-250 тис. доларів на рік. Щоб зменшити видатки на неї професійні ліги розробляють стабільні календарі змагань і більшість потенційних глядачів заздалегідь знають коли і де буде виступати їх улюблена команда. Тому

основна частка рекламних видатків у цих видах спорту припадає на виготовлення кольорових програм та буклетів, рекламних роликів для телебачення тощо.

Асоціації спортсменів MLB, NFL, NBA та NHL добилися створення пенсійного і медичного фондів відповідних ліг. Фінансування цих фондів здійснюють переважно клуби. Пенсійні фонди фінансуються також Асоціаціями гравців та шляхом відрахувань від міжнародних зустрічей.

Команди здійснюють також оплату страхування гравців. Серед інших професійних видів спорту гравці NHL мають найкращі умови оплати травмованих спортсменів. Вони отримують за цей період середню зарплату за контрактом.

Ліги також здійснюють фінансування спортивних програм: дотації на утримання команд в нижчих лігах (фарм-ліги, фарм-клуби), пошук новобранців, зйомки навчальних та інших фільмів, виготовлення атрибутики тощо. Всі елітні північно-американські професійні ліги, окрім NBA, частково утримують нижчі ліги, де готується поповнення кваліфікованими гравцями. На початку 1990-х років клуби NHL на утримання фармклубів витрачали по 0,5-1,0 млн доларів на рік, а деякі клуби MLB - до 1,5- 2,5 млн. Тільки NBA комплектується за рахунок студентського баскетболу, та частково провідними гравцями з іноземних країн. У командних видах європейського професійного спорту всі клуби, згідно статутів ліг, повинні здійснювати підготовку спортивного резерву. Зокрема згідно останніх вимог ФІФА і УЄФА до заявок футбольних клубів повинна входити певна кількість гравців, котрих виховано у відповідному клубі.

Значних видатків потребує також сплата федеральних та місцевих податків. Їхня величина залежить від податкового законодавства країни, де функціонує конкретна ліга.

Величина видатків залежить від особливостей певного виду професійного спорту. Проте статті видатків у більшості видів професійного спорту подібні:

- Зарплата спортсменів - понад 50% загального прибутку;
- Адміністративні видатки - близько 25% загального прибутку;
- Транспортні видатки;
- Оплата житла та харчування гравців у матчах на виїзді;
- Придбання устаткування, інвентаря, спортивної форми тощо;
- Оренда спортивних споруд, або їх утримання;
- Витрати на рекламу;
- Внески до пенсійного та медичного фондів;
- Оплата страхування гравців; • Фінансування спортивних програм.;
- Сплата федерального та місцевих податків.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

Участь українських спортсменів на міжнародній арені
лекція

Розробник:
К.п.н.ст. викл.
кафедри фізичного
виховання і спорту
Приймак А.Ю.

План

1. Виступ українських спортсменів на Олімпійських іграх з 1992 року по теперішній час.
2. Діяльність НОК України та федерацій з видів спорту при підготовці та участі спортсменів в змаганнях вищого ґатунку.

Контрольні питання

1. Назвіть приклади успіхів вітчизняних атлетів на Олімпійських іграх.
2. Перелічити членів МОК України.
3. Надайте характеристику історію олімпійського руху в Україні.
4. Назвіть основні завдання НОК України.

Рекомендована література

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.

1. Виступ українських спортсменів на Олімпійських іграх з 1992 року по теперішній час.

Історія олімпійського руху в Україні розпочалася в 1952 році, коли спортсмени України у складі збірної команди Радянського Союзу вперше прийняли участь в Іграх XV Олімпіади в Хельсінкі. З 1952 по 1990 роки олімпійський рух в Україні розвивався та зміцнював свою позицію в житті країни. Українські атлети складали щонайменше 25% кожної олімпійської команди СРСР. Під час Ігор XXII Олімпіади 1980 року деякі матчі футбольного турніру з великим успіхом проводилися в Києві.

22 грудня 1990 року I Генеральна асамблея засновників прийняла рішення створити Національний олімпійський комітет України і ця дата є офіційною датою його створення. У вересні 1993 року НОК України був остаточно визнаний Міжнародним Олімпійським Комітетом. НОК України діє у відповідності до положень Олімпійської хартії, Конституції України та чинного законодавства України і свого Статуту.

Основні завдання НОК України – забезпечення участі в Олімпійських іграх, розширення міжнародного співробітництва, популяризація масового спорту і здорового способу життя, фізичне і духовне збагачення людей.

З цією метою НОК України співпрацює з державними, громадськими та іншими організаціями. На засадах незалежності та доброї волі Національний олімпійський комітет України об'єднує 40 федерацій з олімпійських видів спорту.

НОК також має свої відділення в усіх областях України.

За роки Незалежності вітчизняними атлетами на Олімпійських іграх завойовано:

Ліллекхаммер-1994 – 1 золоту та 1 бронзову нагороди

Атланта-1996 – 9 золотих, 2 срібні та 12 бронзових нагород

Нагано-1998 – 1 срібну нагороду

Сідней-2000 – 3 золоті, 10 срібних та 10 бронзових нагород

Солт-Лейк-Сіті – 2002 - нагород не здобуто

Афіни-2004 – 8 золотих, 5 срібних та 9 бронзових нагород

Турин-2006 – 2 бронзові нагороди

Пекін-2008 - 7 золотих, 4 срібних та 11 бронзових нагород

Ванкувер-2010 – нагород не здобуто

Лондон-2012 - 5 золотих, 4 срібних та 10 бронзових нагород

Сочі-2014 – 1 золота та 1 бронзова нагороди

Ріо-де-Жанейро-2016 – 2 золоті, 5 срібні та 4 бронзові нагороди

Пхьончхан-2018 – 1 золота

Токіо-2020 - 1 золота, 6 срібних та 12 бронзових

З 2010 року Міжнародним Олімпійським Комітетом започатковані Юнацькі Олімпійські ігри. Юні олімпійці вже мають такий вагомий доробок:

Сінгапур-2010 – 10 золотих, 9 срібних та 16 бронзових нагород;

Інсбрук-2012 – 3 срібні нагороди;

Нанкін-2014 - 9 золотих, 9 срібних та 11 бронзових нагород;

Ліллекхаммер-2016 – 1 золоту, 1 срібну та 1 бронзову нагороди;

Буенос-Айрес-2018 - 7 золотих, 8 срібних та 8 бронзових нагород;

Лозанна-2020 - 1 золоту, 1 срібну та 2 бронзових нагород

У 2015 році збірна України взяла участь у перших в історії Європейських іграх (Баку), де виборола 46 медалей (8-14-24). На II Європейських іграх в Мінську (2019) українці завоювали 52 медалі, з яких 16 – найвищої проби. У загальнокомандному заліку «синьо-жовті» посіли третє місце серед 50 країн.

Традиційно, починаючи з 1993 року, юнаки і дівчата України беруть участь в зимових і літніх Європейських юнацьких олімпійських фестивалях (днях), де посідають високі місця серед європейських країн.

Членами МОК в Україні є Олімпійські чемпіони Сергій Бубка та Валерій Борзов. НОК України має угоди з відомими у світі компаніями, які підтримують олімпійський рух.

В 1995 році НОК України почав випускати свій офіційний журнал під назвою "Олімпійська арена", який виходить кожного місяця.

НОК України має широкі зв'язки з НОКами сусідніх країн та олімпійськими організаціями. Представники НОК України є членами різних міжнародних організацій і об'єднань. Тісні зв'язки НОК України має з українськими спортивними осередками за кордоном. Комітети друзів НОК України були створені і працюють зараз у США, Канаді, Австралії.

2. Діяльність НОК України та федерацій з видів спорту при підготовці та участі спортсменів в змаганнях вищого гатунку

Історія олімпійського руху в Україні розпочалася в 1952 році, коли

спортсмени України у складі збірної команди Радянського Союзу вперше взяли участь в Іграх XV Олімпіади в Хельсінкі. З 1952 по 1990 роки олімпійський рух в Україні розвивався та зміцнював свою позицію в житті країни. Українські атлети склали щонайменше 25 % кожної олімпійської команди СРСР. Під час Ігор XXII Олімпіади 1980 року деякі матчі футбольного турніру з великим успіхом проводилися в Києві.

За 58 річну історію виступів на Олімпійських іграх (1952—2014 роки) нашими спортсменами завойовано 623 медалі.

22 грудня 1990 року I Генеральна асамблея засновників прийняла рішення створити Національний олімпійський комітет України і ця дата є офіційною датою його створення. У вересні 1993 року НОК України був остаточно визнаний Міжнародним Олімпійським Комітетом. НОК України діє відповідно до положень Олімпійської хартії, Конституції України та чинного законодавства України і свого Статуту.

Основні завдання НОК України — забезпечення участі в Олімпійських іграх, розширення міжнародного співробітництва, популяризація масового спорту і здорового образу життя, фізичне і духовне збагачення людей.

З цією метою НОК України співпрацює з державними, громадськими та іншими організаціями. На засадах незалежності та доброї волі Національний олімпійський комітет України об'єднує 40 федерацій з олімпійських видів спорту.

НОК також має відділення у всіх регіонах країни. На перших Європейських іграх українці вибороли 46 нагород.

З 2010 року Міжнародним олімпійським комітетом започатковані юнацькі Олімпійські ігри. На літніх та зимових Юнацьких Олімпійських іграх українськими спортсменами здобуто 67 нагород.

Традиційно, починаючи з 1993 року, юнаки і дівчата України беруть участь в зимових і літніх Європейських юнацьких олімпійських фестивалях (днях), де посідають високі місця серед держав Європи. За ці роки нашими юними атлетами здобуто 183 медалі Фестивалів.

Національний олімпійський комітет України, скорочено НОК України — громадська організація, що опікується участю українських спортсменів в [Олімпійських іграх](#), діючи відповідно до положень [Олімпійської хартії](#).

НОК України був утворений [22 грудня 1990](#) року I-ою Генеральною асамблеєю засновників й був визнаний [Міжнародним олімпійським комітетом](#) в 1993 році. Декларована мета НОК України — забезпечення участі українських спортсменів в Олімпійських іграх, розширення міжнародного співробітництва, популяризація масового [спорту](#) і здорового способу життя, фізичне і духовне збагачення людей.

Національний олімпійський комітет України об'єднує 40 федерацій з [олімпійських видів спорту](#), як одних з суб'єктів олімпійського руху до яких належать федерації видів спорту визнані МОК і фізкультурно-спортивні товариства та відомства.

НОК також має власні відділення у всіх регіонах країни. Президентом НОК України станом на 2015 рік є [Сергій Назарович Бубка](#). Членами МОК в Україні є олімпійські чемпіони Сергій Бубка та [Валерій Борзов](#). НОК України видає офіційний щомісячний журнал під назвою [«Олімпійська арена»](#), який виходить щомісяця, а також, раз на два тижні,

2. Практичні роботи

Практична робота 1. Олімпійський спорт як наукова та навчальна дисципліна

Задачі та зміст роботи:

6. Визначте предмет навчальної дисципліни «Олімпійський і професійний спорт».
7. Назвіть специфічні функції дисципліни «Олімпійський і професійний спорт»
8. Перелічіть структурні елементи «Олімпійського і професійного спорту» як наукової і навчальної дисципліни.
9. Дайте характеристику загальним функціям спорту.
10. Назвіть завдання і зміст програмних вимог та структура предмету «Олімпійський і професійний спорт».

Практична робота 2. Особливості олімпійського руху до початку 20 століття

Задачі та зміст роботи:

1. Охарактеризуйте етап розвитку олімпійського руху до 20 століття.
2. Дайте характеристику Олімпійський конгресу 1894 року, його програма і значення
3. Історія Утворення Міжнародного олімпійського комітету (МОК).
5. Назвіть цілі та завдання МОК.
6. Дайте характеристику Олімпійської символіки та атрибутики.

Практична робота 3. Міжнародна олімпійська система: принципи, структура, діяльність

Задачі та зміст роботи:

1. Назвіть принципи олімпійського спорту.
2. Перелічіть структурні органи МОК.
3. Значення олімпійських конгресів.
4. Міжнародні спортивні федерації: структура, завдання, роль
5. Національний олімпійський комітет: вимоги, склад, місія та роль.
6. Характеристика Азіатських, Африканських і Панамериканських і інших ігор.
7. Основні положення Олімпійської хартії.

Практична робота 4. Президенти Міжнародного олімпійського комітету і їх роль у розвитку олімпійського руху

Задачі та зміст роботи:

1. Характеристика періодизації ігор Олімпіад.
2. Надайте характеристику діяльності президентів МОК: Деметріус Вікелас (1894-1896); П'єр де Кубертен (1896-1925); Анрі де Байє-Латур (1925-1942); Юханнес Зігфрід Едстрем (1942-1952); Ейвері Брендедж (1952-1972); Майкл Морріс Кілланін (1972-1980); Хуан Антоніо Самаранч (1980-2001); Жак Рогге (2001-...).

Практична робота 5. Організація, проведення і програма олімпійських ігор

Задачі та зміст роботи:

1. Перелічите основні положення щодо проведення Ігор Олімпіад.
 2. Особливості підготовки і проведення Олімпійських ігор.
 3. Дайте характеристику взаємодії МОК, НОК, МСФ та ОКОІ.
 4. . Перерахуйте види спорту, які можуть бути включені в спортивну програму Ігор Олімпіади.
 - 5 Перелічите фактори що впливають на формування програми Олімпійських ігор
- Практична робота 6. Аматорство в олімпійському спорті

Задачі та зміст роботи:

1. Історичний розвиток аматорства в спорті.
2. Назвіть проблеми аматорства в сучасному олімпійському спорті.
3. Охарактеризуйте тенденції на професіоналізацію олімпійських ігор.
4. Назвіть проблеми професіоналізму в олімпійському спорті.

Практична робота 7. Організаційно правові основи олімпійського спорту

Задачі та зміст роботи:

1. Надайте інфраструктуру професійної спортивної ліги
2. Дайте характеристику статуту професійної спортивної ліги.
3. Назвіть організаційну структура професійного спортивного клубу (команди)
4. Надайте приклад організаційної структури управління бейсбольною командою.
5. Охарактеризуйте правові основи професійного спорту в Європі.
6. Охарактеризуйте систему заходів обмеження прав спортсменів.
7. Перелічите асоціації спортсменів професійних ліг.

Практична робота 8. Економічні основи олімпійського спорту

Задачі та зміст роботи:

1. Характеристика історичного розвитку економічної діяльності МОК.
2. Чому співпраця зі спонсорами є вигідною для учасників олімпійського руху?
3. Назвіть джерела прибутків МОК.
4. Перелічити ряди ліцензування в межах олімпійського руху.

Практична робота 9. Україна в олімпійському русі. Проблеми та перспективи спортивного руху в Україні

Задачі та зміст роботи:

1. Дайте характерні риси розвитку Україна в міжнародному олімпійському русі.
2. Наведіть приклади успіхів українських спортсменів у Олімпійських іграх.
3. Надайте особливості створення НОК України.
4. Назвіть особливості, проблеми та перспективи розвитку спортивного руху в сучасній Україні.

Практична робота 10. Професійний спорт як соціальне явище

Задачі та зміст роботи:

1. Назвіть особливості розвитку професійного спорту Україні.
2. Охарактеризуйте соціальні функції професійного спорту.
3. Назвіть специфічні завдання професійного спорту.

Практична робота 11. Історія розвитку професійного спорту

Задачі та зміст роботи:

1. Перелічите ознаки становлення професіоналізму у Стародавньої Греції
2. Умови виникнення професійного спорту в новітній час.

3. Дайте характеристику особливостям розвитку і функціонування професійного спорту в США.

4. Дайте характеристику особливостям розвитку і функціонування професійного спорту в Європі.

5. Назвіть значення засобів інформації у розвитку професійного спорту.

Практична робота 12. Формування та розвиток професійного спорту на Північноамериканському континенті

Задачі та зміст роботи:

1. Дайте характеристику особливостям розвитку професійного баскетболу в США.

2. Дайте характеристику особливостям розвитку професійного хокею в США

3. Характеристика особливостям виникнення професійного американського футболу в США.

Практична робота 13. Формування та розвиток професійного спорту на Європейському континенті.

Задачі та зміст роботи:

1. Характеристика розвитку боксу в Європі.

2. Характеристика розвитку футболу провідних країнах Європи.

3. Формування велоспорту на Європейському континенті

Практична робота 14 Організація професійних ліг

Задачі та зміст роботи:

1. Надайте інфраструктуру ліг у професійному спорті

2. Назвіть основний документ, що регламентує діяльність ліги та його характеристика.

3. Назвіть основний документ, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу та його характеристика.

Практична робота 15. Основи правового регулювання відносин у професійному спорті

Задачі та зміст роботи:

1. Історія розвитку правових основ професійного спорту в Європі.

2. Назвіть вимоги клубів щодо укладення контракту з тренерами.

3. Назвіть вимоги клубів щодо укладення контракту з ігроками.

4. Надайте характеристику індивідуального контракту гравцем.

5. Визначення системи «драфт».

Практична робота 16. Економічні засади професійного спорту

Задачі та зміст роботи:

6. Перелічити специфічні компоненти спортивного бізнесу.

7. Назвіть джерела прибутків у спорті.

8. Якими чинниками обумовлюється відвідуваність змагань.

9. Визначення поняття «маркетинг».

10. Перелічить статті видатків у професійному спорті.

Практична робота 17. Участь українських спортсменів на міжнародній арені

Задачі та зміст роботи:

5. Назвіть приклади успіхів вітчизняних атлетів на Олімпійських іграх.

6. Перелічити членів МОК України.

7. Надайте характеристику історію олімпійського руху в Україні.
8. Назвіть основні завдання НОК України.

Практична робота 18. Основні показники динаміки економічної діяльності спортивних клубів, федерацій з видів спорту

Задачі та зміст роботи:

1. Назвіть стратегічну ціль національних федерація України в Європі.
2. Перелічіть завдання щодо досягнення цілей у спорті.
3. Надайте визначення поняттю «ліцензування».
4. Перелічіть розділи ліцензійної програми.

Перелік тем рефератів

1. Олімпійська Хартія – основний правовий документ олімпійського спорту.
2. Історія розвитку олімпійських видів спорту – лижні перегони.
3. МОК та основи його діяльності.
4. Історія розвитку олімпійських видів спорту – стрибки на лижах з трампліну.
5. Витоки спорту Стародавньої Греції.
6. Історія розвитку олімпійських видів спорту – бокс.
7. Олімпійські ігри Стародавньої Греції.
8. Історія розвитку олімпійських видів спорту – ручний м'яч (гандбол)
9. Ігри Співдружності націй.
10. Занепад стародавніх Олімпійських ігор.
11. Історія розвитку олімпійських видів спорту – стрільба з луку.
12. Спроби відродження Олімпійських ігор.
13. Історія розвитку олімпійських видів спорту – санний спорт
14. Міжнародні спортивні федерації.
15. Історія розвитку олімпійських видів спорту – важка атлетика.
16. Регіональні, континентальні та інші ігри.
17. Історія розвитку олімпійських видів спорту – бадмінтон
18. Періодизація Ігор Олімпіад.
19. Історія розвитку олімпійських видів спорту – біатлон.
20. Загальна характеристика I періоду Ігор Олімпіад (1896-1912 р.р.).
21. Історія розвитку олімпійських видів спорту - плавання
22. Загальна структура міжнародної олімпійської системи.
23. Історія розвитку олімпійських видів спорту – водне поло.
24. Загальна характеристика II періоду Ігор Олімпіад (1920-1948 р.р.).
25. Історія розвитку олімпійських видів спорту – баскетбол.
26. Загальна характеристика III періоду Ігор Олімпіад (1952-1988 р.р.).
27. Історія розвитку олімпійських видів спорту – вільна боротьба.
28. IV період олімпійського руху сучасності (1990-...).

29. Історія розвитку олімпійських видів спорту – ковзанярський спорт.
30. Зимові Олімпійські ігри в системі олімпійського спорту.
31. Історія розвитку олімпійських видів спорту – спортивна гімнастика.
32. НОК та основи їх діяльності.
33. Історія розвитку олімпійських видів спорту – лижне двоборство.
34. Організація, проведення і програма Олімпійських ігор.
35. Історія розвитку олімпійських видів спорту – теніс.
36. Основні напрямки діяльності МОК.
37. Історія розвитку олімпійських видів спорту – волейбол.
38. Олімпійські ігри для інвалідів.
39. Історія розвитку олімпійських видів спорту – кінний спорт.
40. НОК в системі управління олімпійським спортом у різних країнах.
41. Історія розвитку олімпійських видів спорту – академічне веслування.
42. Олімпійський рух в Україні.
43. Історія розвитку олімпійських видів спорту – фехтування.
44. Олімпійський рух в Україні.
45. Історія розвитку олімпійських видів спорту – футбол.
46. Участь незалежної України в Олімпійських іграх.
47. Історія розвитку олімпійських видів спорту – веслування на байдарках і каное.
48. Економічна діяльність МОК.
49. Історія розвитку олімпійських видів спорту – велоспорт.
50. Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор.
51. Історія розвитку олімпійських видів спорту – стрибки в воду.

*Перелік теоретичних питань для підготовки до екзаменаційної роботи з дисципліни
«Олімпійський і професійний спорт»*

Змістовний модуль 1. Історичні та організаційні основи олімпійського спорту

1. Дайте характеристику загальним функціям спорту.
2. Назвіть завдання зміст програмних вимог та структура предмету «Олімпійський і професійний спорт».
3. Охарактеризуйте етап розвитку олімпійського руху до 20 століття.
4. Дайте характеристику Олімпійський конгресу 1894 року, його програма і значення
5. Історія Утворення Міжнародного олімпійського комітету (МОК).
6. Назвіть цілі та завдання МОК.
7. Дайте характеристику Олімпійської символіки та атрибутики.
8. Принципи олімпійського спорту.

9. Структурні органи МОК.
 10. Значення олімпійських конгресів.
 11. Міжнародні спортивні федерації: структура, завдання, роль
 12. Національний олімпійський комітет: вимоги, склад, місія та роль.
 13. Характеристика Азіатських, Африканських і Панамериканських і інших ігор.
 14. Основні положення Олімпійської хартії.
 15. Характеристика періодизації ігор Олімпіад.
 16. Надайте характеристику діяльності президенту МОК Деметріус Вікелас (1894- 1896).
 17. Надайте характеристику діяльності президенту МОК П'єр де Кубертен (1896- 1925).
 18. Надайте характеристику діяльності президенту МОК Хуан Антоніо Самаранч (1980-2001)
 19. Основні положення щодо проведення Ігор Олімпіад.
 20. Особливості підготовки і проведення Олімпійських ігор.
 21. Дайте характеристику взаємодії МОК, НОК, МСФ та ОКОІ.
 22. Фактори що впливають на формування програми Олімпійських ігор
- Змістовний модуль 2. Соціально-політичні, правові і економічні основи олімпійського спорту та***

Змістовний модуль 3. Професійний спорт як соціальне явище. Історія розвитку та становлення професійного спорту

23. Історичний розвиток аматорства в спорті.
24. Проблеми аматорства в сучасному олімпійському спорті.
25. Охарактеризуйте тенденції на професіоналізацію олімпійських ігор.
26. Проблеми професіоналізму в олімпійському спорті.
27. Інфраструктура професійної спортивної ліги
28. Дайте характеристику статуту професійної спортивної ліги.
29. Організаційна структура професійного спортивного клубу (команди)
30. Охарактеризуйте правові основи професійного спорту в Європі.
31. Охарактеризуйте систему заходів обмеження прав спортсменів.
32. Перелічіть асоціації спортсменів професійних ліг.
33. Характеристика історичного розвитку економічної діяльності МОК.
34. Джерела прибутків МОК.
35. Дайте характерні риси розвитку України в міжнародному олімпійському русі.
36. Наведіть приклади успіхів українських спортсменів у Олімпійських іграх.
37. Надайте особливості створення НОК України.
38. Назвіть особливості, проблеми та перспективи розвитку спортивного руху в сучасній Україні.
39. Назвіть особливості розвитку професійного спорту України.

40. Охарактеризуйте соціальні функції професійного спорту.
41. Перелічіть ознаки становлення професіоналізму у Стародавньої Греції
42. Умови виникнення професійного спорту в новітній час.
43. Дайте характеристику особливостям розвитку і функціонування професійного спорту в США.
44. Дайте характеристику особливостям розвитку і функціонування професійного спорту в Європі.
45. Значення засобів інформації у розвитку професійного спорту.
46. Дайте характеристику особливостям розвитку професійного баскетболу в США.
47. Дайте характеристику особливостям розвитку професійного хокею в США
48. Характеристика особливостям виникнення професійного американського футболу в США.
49. Характеристика розвитку боксу в Європі.
50. Характеристика розвитку футболу провідних країнах Європи.
51. Формування велоспорту на Європейському континенті

Змістовний модуль 4. Організаційно-правові та економічні засади професійного спорту

52. Інфраструктура ліг у професійному спорті
53. Документ, що регламентує діяльність ліги та його характеристика.
54. Документ, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу та його характеристика.
55. Історія розвитку правових основ професійного спорту в Європі.
56. Вимоги клубів щодо укладення контракту з тренерами.
57. Вимоги клубів щодо укладення контракту з ігроками.
58. Надайте характеристику індивідуального контракту гравцем.
59. Перелічіть специфічні компоненти спортивного бізнесу.
60. Назвіть джерела прибутків у спорті.
61. Якими чинниками обумовлюється відвідуваність змагань.
62. Перелічіть статті видатків у професійному спорті.
63. Назвіть приклади успіхів вітчизняних атлетів на Олімпійських іграх.
64. Перелічіть членів МОК України.
65. Надайте характеристику історію олімпійського руху в Україні.
66. Перелічіть завдання щодо досягнення цілей у спорті.
67. Перелічіть розділи ліцензійної програми.
68. Назвіть основні завдання НОК України.

3. Контрольні заходи

Контроль знань студентів здійснюється за рейтинговою накопичувальною (100-бальною) системою, яка передбачає складання обов'язкових контрольних точок. Максимальна кількість балів (100) при оцінюванні знань здобувачів з навчальної дисципліни, яка завершується іспитом, формується з двох частин, з коефіцієнтом 0,5 кожна:

- за поточну успішність 100 балів (сума балів, зароблена здобувачами у семестрі, але не менше 55);

- на екзамені 100 балів (мінімально необхідна кількість балів за екзамен 55).

Перша складова. Поточна успішність (ПУ) складається з наступних заходів: дидактичне тестування (8а, 8б семестрі) проводиться 8 разів максимальна сума 40 балів (табл. 3.1). Тестування розраховане на 10 – 15 хв. Із дванадцяти тестів відповіді на 11 – 12 (90 – 100 %) питань оцінюється 5 балами, 9 – 10 (80 – 90 %) – 4 балами, 7 – 8 (60 – 70 %) – 3 балами, 5 – 6 (50 – 60 %) – 2 балами, 0 – 5 (0 – 50 %) – 0 балами.

Таблиця 3.1

Контрольні заходи і максимальна оцінка за модуль

Модуль, № з/п	Змістовий модуль	Тема	Дидактичне тестування	Співбесіда	Всього
1	Змістовний модуль 1. Історичні та організаційні основи олімпійського спорту		20	40	60
	1.1	Олімпійський спорт як наукова та навчальна дисципліна	5	10	
	1.2	Міжнародна олімпійська система: принципи, структура, діяльність	5	10	
	1.3	Президенти Міжнародного олімпійського комітету і їх роль у розвитку олімпійського руху	5	10	
	1.4	Організація, проведення і програма олімпійських ігор.	5	10	
	Змістовний модуль 2. Соціально-політичні, правові і економічні основи олімпійського спорту		20	20	45
	2.1	Аматорство в олімпійському спорті.	5	10	
	2.2	Організаційно правові основи олімпійського спорту.	5		
	2.3	Економічні основи олімпійського спорту.	5/5	10	
Всього			40	60	100
2	Змістовний модуль 3. Професійний спорт як соціальне явище. Історія розвитку та становлення професійного спорту		15	30	40
	3.1	Історія розвитку професійного спорту	5	10	
	3.2	Формування та розвиток професійного спорту на Північноамериканському континенті	5	10	
	3.3	Формування та розвиток професійного спорту на Європейському континенті	5	10	
	Змістовний модуль 4. Організаційно-правові та економічні засади професійного спорту		25	30	60
	4.1	Організація професійних ліг	5	10	
	4.2	Основи правового регулювання відносин у професійному спорті	5		
	4.3	Економічні засади професійного спорту	5	10	
4.4	Участь українських спортсменів на міжнародній арені	5/5	10		
Всього			40	60	100

Співбесіда за кожним модулем. Результати співбесіди оцінюються максимальною кількістю 10 балів. Передбачається 6 виступів у 8а та у 8б семестрі і може скласти максимальну суму 60 балів. У процесі виступів студентів можуть бути доповнення, які оцінюються від 1 до 3 балів. Результати співбесіди оцінюються максимальною кількістю 10 балів. При цьому враховується:

- глибина та повнота відповіді;
- усвідомлення та послідовність висвітлення матеріалу;
- вміння самостійно використовувати теорію в практичних ситуаціях;
- логіка викладу матеріалу, включаючи висновки та узагальнення;
- розуміння змісту понятійного апарату;
- знання матеріалу, літератури, періодичних видань.

10 - 9 балів виставляється за повну, точну відповідь на поставлене запитання, включаючи точні визначення та вміння розкривати їх зміст. Відповідь повинна бути викладена логічно, без суттєвих помилок, з необхідними доказами, узагальненнями та висновками.

8 - 7 бали виставляється за повну відповідь на поставлене запитання, включаючи точні визначення та вміння розкривати їх зміст. Відповідь повинна бути дана в логічній послідовності з необхідними доказами, узагальненнями та висновками (допускаються незначні неточності у визначеннях, змісті викладеного матеріалу, датах, оцінках).

6 - 5 бали виставляються тоді, коли у відповіді є незначні помилки, матеріал поданий недостатньо систематизовано і непослідовно, висновки обґрунтовані, але мають неточності.

Друга складова – екзамен де здобувач набирає 100 балів. Екзаменаційна робота являє собою електронний варіант білету з трьома теоретичними запитаннями – випадковими питаннями за кожним з модулів курсу, згідно робочої програми дисципліни.

Відповідь на кожне теоретичне запитання надається здобувачем у текстовому форматі «есе», що передбачає можливість вільного викладення студентом відповідної інформації стосовно змісту наданого завдання.

Загальний бал за засвоєння дисципліни, що підлягає внесенню в заліково-екзаменаційну відомість, розраховується наступним чином:

$$R = 0,5(ПУ) + 0,5(EP)$$

де (ПУ) – поточна успішність протягом семестру; (EP) – підсумковий бал за екзаменаційну роботу.

Підсумкова оцінка за дисципліну виставляється за 100-бальною шкалою. Отримана сума балів переводиться за національною (5-бальною) шкалою та шкалою ECTS (табл. 7.2).

Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. Під час роботи над індивідуальними завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності. Студент, який набрав за поточну успішність менше 55 балів, не допускається до складання екзаменаційної роботи.

Підсумковий контроль здійснюється за шкалою ECTS (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 Система оцінки знань «Олімпійський і професійний спорт»

Рейтинг студента за 100-бальною шкалою	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS
90-100 балів	відмінно	A
81-89 балів	добре	B
75-80 балів	добре	C
65-74 балів	задовільно	D
55-64 балів	задовільно	E
30-54 балів	незадовільно з можливістю повторного складання	FX
1-29 балів	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

Примітка: під час введення дистанційного навчання здобувачів вищої освіти за денною формою у Донбаській державній машинобудівній академії в особливих умовах студенти виконують дидактичне тестування, індивідуальне навчально-дослідне завдання та екзаменаційну роботу.

3.1 Контрольні заходи (дистанційного навчання)

При оцінюванні знань студентів з навчальної дисципліни «Олімпійський і професійний спорт» формується з двох складових з коефіцієнтом 0,5 кожна.

Перша складова. Поточна успішність (ПУ). Складові рейтингу з дисципліни (табл.3.1.1): дидактичне тестування, індивідуальне навчальне завдання (табл. 3.1.2).

Таблиця 3.1.1. Критерії оцінювання поточної успішності з дисципліни «Олімпійський і професійний спорт»

Тестові роботи				ІНЗ	Поточна успішність
T1	T2	T3	T4		
20	20	20	20	20	100
80				20	100

Дидактичне тестування проводиться 4 рази. Максимальна сума за тестування – 80 балів. Тестова контрольна робота складається з 10 запитань, правильна відповідь на кожне з яких оцінюється в 2 бали, кількість дозволених спроб – 2, метод оцінювання – вища оцінка.

Індивідуальне навчальне завдання (реферат з обраної теми) – 20 балів (табл. 3.1.2).

Таблиця 3.1.2. Критерії оцінювання ІНЗ (реферат)

№ з/п	Критерії оцінювання роботи	Максимальна кількість балів за кожним критерієм
1	Обґрунтування актуальності, формулювання мети, завдань та визначення методів дослідження	1 бал
2	Складання плану реферату	0,5 балів

3	Критичний аналіз суті та змісту першоджерел. Виклад фактів, ідей, результатів досліджень у логічній послідовності. Аналіз сучасного стану дослідження проблеми, розгляд тенденцій подальшого розвитку даного питання	3 бали
4	Дотримання правил реферування наукових публікацій	1,5 балів
5	Доказовість висновків, обґрунтованість власної позиції, пропозиції щодо розв'язання проблеми, визначення перспектив дослідження	2 бали
6	Дотримання вимог щодо технічного оформлення структурних елементів роботи (титульний аркуш, план, вступ, основна частина, висновки, додатки (якщо вони є), список використаних джерел, посилання	2 бали
7	Захист роботи на практичному занятті	4 бали
8	Наявність презентації	6 балів
9	Разом	20 балів

Друга складова – екзамен де здобувач набирає 100 балів.

Екзаменаційна робота являє собою електронний варіант білету з трьома теоретичними запитаннями – випадковими питаннями за кожним з модулів курсу, згідно робочої програми дисципліни. Умови налаштування дистанційної контрольної роботи:

- кількість можливих спроб – 3
- обмеження часу – 3 астрономічні години (180 хвилин);
- метод оцінювання – остання спроба.

Відповідь на кожне теоретичне запитання надається студентом у текстовому форматі «есе», що передбачає можливість вільного викладення студентом відповідної інформації стосовно змісту наданого завдання. Кожне теоретичне запитання оцінюється відповідно вагового коефіцієнту. Загальна оцінка за екзамен розраховується шляхом складання оцінок за три теоретичні запитання (табл. 3.1.3). *Таблиця 3.1.3 – Оцінювання екзаменаційної контрольної роботи з дисципліни «Олімпійський і професійний спорт»*

	Min балів	Max балів
Теоретичне запитання 1 (ваг. коеф. 0,35)		35
Теоретичне запитання 2 (ваг. коеф. 0,35)		35
Теоретичне запитання 3 (ваг. коеф. 0,3)		30
Загальна оцінка за екзаменаційну роботу	55	100

Екзаменаційна контрольна робота вважається зарахованою, якщо досягнуті результати її складання становлять не менш 55 балів.

Загальний бал за засвоєння дисципліни, що підлягає внесенню в заліково-екзаменаційну відомість, розраховується наступним чином:

$$R = 0,5(ПУ) + 0,5(EP)$$

де (ПУ) – поточна успішність протягом семестру; (EP) – підсумковий бал за екзаменаційну роботу.

Підсумкова оцінка за дисципліну виставляється за 100-бальною шкалою. Отримана сума балів переводиться за національною (5-бальною) шкалою та шкалою ECTS (табл. 7.2).

Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений

термін. Під час роботи над індивідуальними завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності.

Якщо студент отримав до початку заліково-екзаменаційної сесії позитивний бал (55 і вище) за результатами поточного контролю, а також виконав всі необхідні складові навчального процесу згідно навчального плану, та мав бажання підвищити бали але при цьому не складав під час сесії екзаменаційну роботу (свідомо або з будь-яких інших обставин) – в цьому підсумкову оцінку студент отримає позитивні бали за виконання семестрових контрольних заходів. Здобувач освіти, які за підсумками сесії бажають отримати 90 – 100 балів повинні скласти екзамен з відповідної дисципліни в установлені затвердженим розкладом терміни.

Якщо студент до початку сесії має оцінки з модульних та інших контрольних робіт менше 55 балів, але склав під час сесії на позитивний бал екзаменаційну роботу, в цьому разі здобувач освіти у графі «поточна успішність» отримує 55 балів.

Якщо студент до початку сесії має оцінки з модульних та інших контрольних робіт менше 55 балів, а під час сесії не склав на позитивний бал й екзаменаційну роботу, в цьому разі – такий студент позитивної підсумкової оцінки не отримує та потребує повторного складання контролю знань у час визначений розкладом сесії.

4. Самостійна робота

Під час самостійної роботи студенти вивчають як матеріал аудиторних занять курсу, так і питання винесенні на самостійне вивчення. Самостійна робота планується на кожен годину аудиторного часу і на питання винесенні на самостійне вивчення. Розподіл часу самостійної роботи виконується згідно плану навчального процесу та робочого плану дисципліни. Під час самостійної роботи студенти звертаються до літератури теоретичного курсу та допоміжної методичної літератури в разі необхідності.

Зміст самостійної роботи студента складається з таких видів:

- підготовка до аудиторних практичних занять.

вивчити лекцій матеріал та підготуватися до написання тестових завдань.

- виконання домашніх завдань впродовж семестру.

№	Назва теми	Години
1	Теорія виникнення спорту в суспільстві	2
2	Припинення Олімпійських ігор в Стародавній Греції	2
3	Міжнародний олімпійський комітет і основи його діяльності	2
4	Місце проведення Олімпійських ігор	4
5	Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор	2
6	Виступ вінницьких спортсменів на Олімпійських іграх	2
7	Роль засобів масової інформації у формуванні та розвитку професійного спорту	2
8	Трудові взаємовідносини у професійному спорті	2
9	Джерела прибутків у професійному спорті	2
10	Олімпійський спорт в системі суспільних вартостей	4
11	Динаміка програм Олімпійських ігор Стародавньої Греції	2
12	Відновлення ідей Олімпізму в XV- XVIII ст.	2
13	Напрями та результати роботи Конгресу 1894 р. Створення МОК.	4

14	Провідні принципи олімпійського спорту	2
15	Олімпійська хартія – основний правовий документ олімпійського спорту	2
16	Типові структури та зміст діяльності ОКОІ	2
17	Діяльність МОК у 1980-2021рр.	4
18	Боротьба з апартеїдом в спорт	2
19	Боротьба із застосуванням допінгу в спорті	2
20	Економічна діяльність Міжнародного олімпійського комітету	4
21	Загальні соціальні функції професійного спорту	2
22	Ознаки професіоналізму у спорті Стародавньої Греції	2
23	Формування та розвиток американського футболу на ПівнічноАмериканському континенті	4
24	Формування та розвиток боксу на Європейському континент	2
25	Асоціація спортсменів професійних ліг	4
26	Основи правового регулювання у професійному спорті	4
	Усього годин	68

5.Рекомендована література

Основна:

1. Бріскін Ю. Спорт інвалідів у міжнародному олімпійському русі : [монографія] / Юрій Бріскін. – Львів : Край, 2006. – 346 с.
2. Енциклопедія Олімпійського спорту України / за ред. В. М. Платонова. – Київ : Олімпійська література, 2005. – 464с.
3. Нечаєва Г. Брати Клички: «Поділимо чемпіонські пояси» / Нечаєва Г. // Олімпійська арена. – 2000. – №6. – С. 47-51.
4. Студентський спортивний рух: історія та сучасність. – Л.: НВФ «Українські технології», 2004. – 60 с.
5. Чеховский Г. Олексій Михайличенко: «Без футболу – не життя» / Г. Чеховский // Олімпійська адреса. – 1999. – №3. – С.20-25
6. Sport Europe: European is olympic committees official magazine. – 1999. №38. – 50 р.
7. Mazitchev G. Who is who: At the summer olympic 1896-1992. – Vol.1-4. – Riga: Demarco sport publishing, 1996. – 620 p. 25. Wallechinsky D. Olympic / New York: Penguin Books, 1989. – 688

Допоміжна:

1. Бріскін Ю. Адаптивний спорт. Спеціальні Олімпіади : навч. посіб. / Юрій Бріскін. – Львів : Ахілл, 2003. – 128 с
2. Бріскін Ю. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації : зб. наук. пр. Вінницьк. держ. пед. ун-ту імені Михайла Коцюбинського. – Вінниця, 2011. – Вип. 12, т. 1. – С. 13–17.
3. Воробйов П. Г. На славу спорту в ім'я честі / Воробйов П. Г., Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1976. – 264 с.
4. Заседа І. І. Олімпійці / Заседа І. І. – Київ : Молодь, 1975. – 224 с.
5. Фірсель Н. Й. Олімпійська зима: нариси / Фірсель Н. Й. – Київ : Веселка, 1978. – 152 с.

6. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с.