

УДК 796.063.4.86

ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ЗМАГАНЬ ІЗ ФЕХТУВАННЯ

Олександр ВАУЛІН, Мар'ян ПІТИН, Неоніла НЕРОДА

Львівський державний університет фізичної культури

Анотація. Основою комерціалізації є отримання прибутку від проведення змагань, який забезпечується видовищністю змагальної діяльності, відповідністю суспільним потребам, готовністю юридичних та фізичних осіб співпрацювати зі спортивними організаціями. При цьому основним засобом комерціалізації визначено економічно ефективну систему змагань. На сьогодні в більшості олімпійських видів спорту відбувається активна комерціалізація (легка атлетика, велоспорт, біатлон), пов'язана з експансією економіки, спрямованої на отримання прибутку.

На ефективність організації змагань з фехтування впливають різноманітні чинники, що пов'язані з усіма складовими змагань: безпосередньою організацією, основними економічними статтями та процесом залучення глядачів і спортсменів.

Організаційно-економічними чинниками є: кількість днів проведення, кількість учасників, місце проведення (основної частини та фіналів), система визначення переможця, винагорода, витрати на безпосередню організацію, додаткові послуги (спортсмени і глядачі), оплата суддів, пільгові умови реєстрації, пільгові умови участі, реалізація квитків, спонсорська допомога, стартовий внесок, шоу-програми.

Ключові слова: комерціалізація, фехтування, чинники, змагання, організація.

Постановка проблеми. Основою комерціалізації є отримання прибутку від проведення змагань, що забезпечується видовищністю змагальної діяльності, відповідністю суспільним потребам, готовністю юридичних та фізичних осіб співпрацювати зі спортивними організаціями [6, 7]. При цьому основним засобом комерціалізації є економічно ефективна система змагань [10].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій та методичній літературі представлено дослідження з питань комерціалізації в спорті загалом [6, 7], а також комерціалізації окремих видів спорту: легкої атлетики [9], футболу [5], тенісу [6]. Своє представлення отримали чинники ефективності проведення змагань на прикладі легкої атлетики [8].

Зв'язок з науковими темами та планами. Дослідження виконано згідно з темою 1.2. «Сучасний професійний спорт та шляхи його розвитку в Україні» Зведеного плану науково-дослідної роботи в галузі фізичної культури та спорту на 2011–2015 рр.

Мета дослідження – охарактеризувати організаційно-економічні чинники ефективності проведення змагань з фехтування та їх взаємозв'язок.

Методи дослідження: теоретичний аналіз та узагальнення, порівняння, аналіз інформаційних джерел, документальний метод.

Результати дослідження. У попередніх дослідженнях ми визначили організаційно-економічні чинники змагань та класифікували їх за змістом та значенням [2]. Аналіз чинників за значенням дозволив нам розподілити їх на основні та другорядні. Ця класифікація ґрунтується на ролі чинників для організації змагань (рисунок). Тобто ті, які об'єктивно повинні бути наявні на усіх змаганнях із фехтування та ті, які можуть бути використані якщо можливо, змінені, використовуватися в комплексі чи окремо, на розсуд організаторів змагання.

Без основних чинників організації неможливе проведення змагань. Наприклад, чітка послідовність системи визначення переможця, місце проведення тощо. Окрім цього, чинники цієї групи підлягають обов'язковому внесенню до змісту положення про змагання як основного регламентувального документа.

Другорядні чинники не передбачають обов'язкового їх залучення до організації змагань. Наприклад, за наявності в організаторів достатньої кількості засобів для безпосередньої організації, стартовий внесок учасників може бути відсутнім. Окрім того, варто зазначити, що саме залучення другорядних чинників дозволяє суттєво збільшити економічну ефективність безпосереднього проведення змагань.

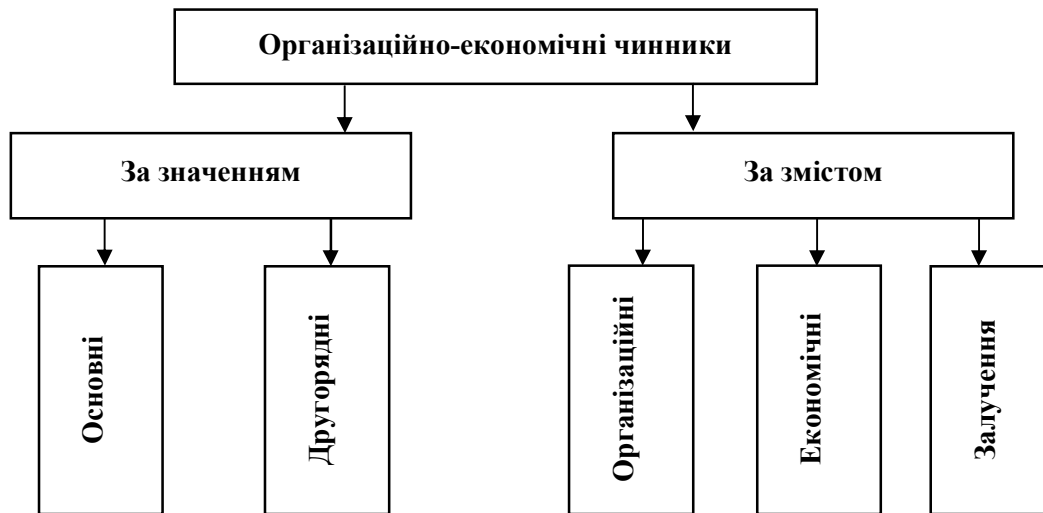


Рис. Класифікація організаційно-економічних чинників

Інший підхід, який ми використали при формуванні класифікації організаційно-економічних чинників за змістом, дозволив виокремити три групи чинників, а саме: організаційні, економічні та чинники залучення, що зумовлено наявністю трьох основних напрямів, на які спрямована організація спортивних змагань в умовах комерціалізації виду спорту [7], зокрема фехтуванні.

Організаційні чинники, враховуючи об'єктивні умови, розподілені на регламентовані та варіативні. Регламентовані чинники є строго детерміновані та відомі заздалегідь. Їхній зміст обов'язково повинен бути поданий в положенні про змагання. До них належать такі: система визначення переможця, місце проведення та кількість днів проведення змагань. Варіативні чинники мають змістову складову, яка може змінюватися (кількість учасників змагань та суддів).

Економічні чинники розподілено на дві підгрупи: дохідні та витратні. Розподіл на ці групи зумовлений наявністю двох основних статей в економічному забезпеченні проведення змагань – джерел доходу та статей витрат.

До дохідних чинників належать стартовий внесок спортсменів, додаткові послуги, наявність спонсорів та реалізація квитків. До витратних – винагорода, оплата суддів та витрати на безпосередню організацію.

Чинники залучення розподілені на ті, зміст яких спрямований на збільшення глядацької аудиторії, та ті, що спрямовані на збільшення кількості спортсменів. Для залучення глядачів використовуються шоу-програми та додаткові послуги. А пільгові умови участі, реєстрації та винагорода використовуються для залучення більшої кількості спортсменів загалом або спортсменів із вищим світовим чи національним рейтингом.

Для організаційно-економічних чинників, які визначають ефективність змагань, характерні специфічні зв'язки. Так, кількість днів проведення змагань має виражений взаємозв'язок із витратами на безпосередню організацію змагань. Більша кількість днів проведення змагань зумовлює додаткові витрати на оренду спортивного залу, перевезення та розміщення делегацій тощо.

Кількість учасників змагань пов'язана з системою визначення переможця. Залежно від кількості учасників та можливостей організаторів може встановлюватись обмеження на максимальну чи мінімальну кількість спортсменів, які можуть брати участь в змаганнях. Наприклад, на міжнародних змаганнях з фехтування «London Open» (м. Лондон, Велика Британія), які проводяться щорічно, максимальна кількість учасників обмежується до 96 спортсменів у кожному виді змагань. Завдяки запровадженню цього обмеження організаторам змагань вдалося лімітувати тривалість змагань (кількість днів та години проведення), систему визначення переможця та уникнути додаткових витрат часу на проведення незапланованої кількості поєдинків.

Встановлено, що місце проведення змагань має взаємозв'язок з декількома чинниками. Місце проведення змагань обладнане достатньою кількістю глядацьких місць і дозволяє здійснювати оптимальний продаж квитків. Водночас, якщо попередня та фінальна частини змагань проводяться в різних місцях, можна передбачити особливості продажу квитків (продаж квитка на двох частинах змагань або на одну із них). Для прикладу, на змаганнях «London Open» проведення фінальних поєдинків відбувається в окремому гала-залі. Квиток у гала-зал є дорожчим (22 фунтів стерлінгів для глядачів, та 12 фунтів стерлінгів для учасників змагань), ніж квиток на перегляд попередньої частини змагань (5 фунтів стерлінгів) [4]. При цьому проведення змагань у двох приміщеннях призводить до зростання витрат на безпосередню організацію. Залежно від кількості днів проведення, можливий продаж квитків на один день змагань або на усі дні.

За наявності шоу-програм важливим, на нашу думку, є врахування місця проведення змагань. На змаганнях з фехтування «US Masters» (м. Нью-Йорк, США) у 2012 році глядачі з VIP-квитками отримують можливість поспілкуватись з майбутніми учасниками змагань в банкетному залі безпосередньо перед змаганнями [2].

Система визначення переможця змагань пов'язана з кількістю днів проведення. Залежно від того наскільки тривалою є перерва між днями змагань, збільшується або зменшується кількість днів проведення. Досить часто на чемпіонатах світу між днем попереднього туру і визначенням 64 спортсменів, що продовжать змагання, передбачена перерва від одного до трьох днів. Наприклад, організація чемпіонату світу 2013 року з фехтування (м. Будапешт, Угорщина) передбачала участь представників фехтування на шпагах серед чоловіків в індивідуальному заліку шостого серпня (до визначення 64 спортсменів) та продовження восьмого серпня (до визначення переможця) [3].

Під час вибору системи визначення переможця змагань потрібно враховувати особливості та ймовірність наявності в спортсменів пільгових умов участі, зокрема пропуску попереднього. Перші шістнадцять спортсменів у світовому рейтингу не беруть участі в попередньому турі та сутичках за «вхід у 64» на усіх змаганнях категорій Гран-прі, чемпіонатах світу, чемпіонатах Європи тощо.

Також залежно від системи визначення переможця може відбуватись один або два попередніх тури, що зумовлює більший обсяг роботи для суддів і відповідно може вплинути на оплату їх праці.

Оплата суддів відбувається за рахунок організаторів змагань або делегацій. Залежність від кількості учасників полягає у внесках, що оплачує делегація при відсутності судді від своєї країни або клубу. Так, на міжнародних змаганнях з фехтування на шпагах «Allstar Cup» (м. Рьойтлінген, Німеччина) при відсутності судді сплачується 250 євро організаторам. За наявності чотирьох учасників вони повинні забезпечити присутність судді від своєї делегації, а при участі від 5 до 8 учасників – двоє суддів [1].

Реалізація квитків дозволяє глядачам отримати доступ до додаткових церемоній. Певні церемонії доступні лише власникам VIP-квитків. Для прикладу змагання «US Masters» надають доступ до банкету перед змаганнями лише глядачами з цими квитками. Також власники цих квитків отримують доступ до додаткових послуг (безплатний бар, спілкування з «зірками»).

Досить часто спонсорська допомога може бути у вигляді призів для нагороди спортсменів. Наприклад, на міжнародних змаганнях з фехтування на шпагах «Barbican Cup» (м. Краків, Польща) переможець та призери змагань нагороджувалися аудіотехнікою, яку забезпечувала мережа магазинів техніки «Media Markt».

Якщо є спонсори, які надають послуги щодо проведення різноманітних церемоній, їхня допомога може розглядатись у вигляді розважальних шоу, надання ведучого змагань тощо.

Стартовий внесок на змаганнях безпосередньо встановлюється організаторами змагань або міжнародною федерацією фехтування (для змагань, що знаходяться у її календарі). Дані про його величину повинні бути в положенні про змагання.

Також за наявності пільгових умов реєстрації для певних спортсменів (фехтувальники високого рангу, іноземці тощо) інформація про ці пільги повинна бути в положенні про зма-

гання. Пільговою умовою реєстрації може бути стартовий внесок, який залежно від категорії змагань є зменшений або відсутній. Ці пільги встановлюються організаторами для залучення більшої кількості спортсменів іноземців або спортсменів з вищим рейтингом.

Враховуючи кількість встановлених взаємозв'язків, ми умовно виокремили три групи організаційно-економічних чинників проведення змагань. Перша група містить такі чинники: кількість днів проведення, кількість учасників, винагорода, витрати на безпосередню організацію, додаткові послуги для глядачів, оплата суддів, пільгові умови реєстрації, спонсорська допомога, стартовий внесок (з одним або двома взаємозв'язками); друга – місце проведення, шоу-програми (3–4 взаємозв'язки); третя – реалізація квитків, система визначення переможця (п'ять та більше взаємозв'язків).

Висновки:

1. Основними організаційно-економічними чинниками проведення змагань є такі: кількість днів проведення, кількість учасників, місце проведення (основної частини та фіналів), система визначення переможця. Другорядними: винагорода, витрати на безпосередню організацію, додаткові послуги (спортсмени і глядачі), оплата суддів, пільгові умови реєстрації, пільгові умови участі, реалізація квитків, спонсорська допомога, стартовий внесок, шоу-програми.

2. Організаційно-економічні чинники проведення змагань перебувають у взаємозв'язку, який дозволяє умовно розподілити їх на три групи. Найбільшу кількість взаємозв'язків мають такі чинники: система визначення переможця та реалізація квитків.

Перспективи подальших досліджень полягають у врахуванні вагомості організаційно-економічних чинників при плануванні змагань з фехтування.

Список літератури

1. 11th international Allstar Cup of Reutlingen. [Electronic resource]. – Access mode: http://fechten.cweiblen.de/_jcms/images/stories/ /Documents/AC2014-2_int_en.pdf (date of application: 3.09.2014).

2. Competition system organizational features in epee fencing / Yuriy Briskin, Maryan Pityn, Neonila Neroda, Oleksandr Vaulin // British Journal of Science, Education and Culture. – London : London University Press, 2014. – N 1(5), Vol. 3. – P. 158–163.

3. MOL World fencing championships [Electronic resource]. – Access mode: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-242.pdf>

4. The London Open [Electronic resource]. – Access mode: http://www.eurofencing.info/sites/default/files/filefield/London_Open_2014_-_English_Leaflet_-_Full.pdf (date of application: 4.09.2014).

5. Березка С. М. Футбол как профессиональный спорт и перспективы его развития в Украине. / Березка С. М. // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2013 – №3 – С. 7–10.

6. Борисова О. В. Современный профессиональный спорт и пути его развития в Украине (на материале тенниса) : [монографія] / О. Борисова. – К. : Центр учебной литературы, 2012. – 312 с.

7. Профессиональный спорт : [учеб. для студ. высш. учеб. завед. физ. воспитания и спорта] / С. Гуськов, В. Платонов, М. Линець, Б. Юшко. – К. : Олимпийская литература, 2000. – 391 с.

8. Зенкова А. М. Організаційні основи проведення легкоатлетичних змагань в умовах комерціалізації : автореф. дис. ... канд. наук з фіз. виховання і спорту : [спец.] 24.00.01 «Олімпійський та професійний спорт» / Зенкова Анна Миколаївна; НУФВСУ. – К., 2013. – 23 с.

9. Козлова О. К. Теоретико-методичні основи підготовки спортсменів високої кваліфікації в умовах професіоналізації (на прикладі легкої атлетики): автореф. дис. ... д-ра наук з фіз. виховання і спорту : [спец.] 24.00.01 «Олімпійський та професійний спорт» / Козлова Олена Костянтинівна; НУФВСУ. – К., 2013. – 43 с.

10. Мічуда Ю. П. Ринкові відносини та підприємництво у сфері фізичної культури і спорту : навч. посіб. для студ. вузів фіз. виховання і спорту / Ю. П. Мічуда . – К. : Олімпійська література, 1995. – 152 с.

СВЯЗИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ СОРЕВНОВАНИЙ ПО ФЕХТОВАНИЮ

Александр ВАУЛИН, Марьян ПИТЫН, Неонила НЕРОДА

Львовский государственный университет физической культуры

Аннотация. Основой коммерциализации является получение прибыли от проведения соревнований, который обеспечивается зрелищностью соревновательной деятельности, соответствием общественным потребностям, готовностью юридических и физических лиц сотрудничать со спортивными организациями. При этом основным средством коммерциализации определено экономически эффективную систему соревнований. На данный момент в большинстве олимпийских видов спорта происходит активная коммерциализация (легкая атлетика, велоспорт, биатлон) связана с экспансией экономики направленной на получение прибыли.

На эффективность организации соревнований по фехтованию влияют различные факторы, связанные со всеми составляющими соревнований: непосредственной организацией, основными экономическими статьями и процессом привлечения зрителей и спортсменов.

Организационно-экономическими факторами выступают: количество дней проведения, количество участников, место проведения (основной части и финалы), система определения победителя, вознаграждение, расходы на непосредственную организацию, дополнительные услуги (спортсмены и зрители), оплата судей, льготные условия регистрации, льготные условия участия, реализация билетов, спонсорская помощь, стартовый взнос, шоу-программы.

Ключевые слова: коммерциализация, фехтование, факторы, соревнования, организация.

CONNECTION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FACTORS DURING FENCING COMPETITION COMMERCIALIZATION

Oleksandr VAULIN, Maryan PITYN, Neonila NERODA

Lviv State University of Physical Culture

Abstract. The basis of commercialization is a profit received from competition organization that provides entertainment level of competitive activity, satisfaction of society needs, preparedness of different companies to cooperate with sport organizations. Herewith the main mean of commercialization defines the economical effectivity of competition system. Majority of Olympic kinds of sport are viewed as the process of active commercialization (track and field, cycling, biathlon) that is related with the economic expansion oriented to get a profit.

For bringing fencing competition off and should organization affects different factors that are related to all components of competition: direct organization, main economical articles and the process of spectators and sportsmen involvement.

There are such organizational and economic factors as: amount of competition days; number of participants; venue (main and final parts); competition system; reward; direct organization outgoings; additional services (sportsmen and spectators); referee payment; reduced registration conditions; reduced participation conditions; ticket realization; sponsor assistance; start fee; show programs.

Keywords: commercialization, fencing, factors, competition, organization.