

ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ

Кафедра олімпійського, професійного та адаптивного спорту



ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ СИСТЕМИ ЗМАГАНЬ З ФЕХТУВАННЯ

дипломна робота зі спеціальності 6.010202 «Спорт (за видами)»

Студент:

41 групи факультету спорту
Ваулін Олександр Ігорович

Науковий керівник:

канд. фіз. вих., доц.
Пітин Мар'ян Петрович

Робота захищена на засіданні ДЕК

з оцінкою «_____»

Протокол ДЕК від «___»_____2015 р.

Робота розглянута і рекомендована на
засіданні каф. олімпійського

професійного та адаптивного спорту

Протокол № ___ від «___»_____2015 р.

Зав. кафедри _____ Бріскін Ю.А.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ СПОРТУ	9
1.1. Основи комерціалізації та професіоналізації у спорті.....	9
1.2. Системи змагань за умов комерціалізації видів спорту.....	18
Висновок до першого розділу.....	23
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ	24
РОЗДІЛ 3. СИСТЕМА ЗМАГАНЬ З ФЕХТУВАННЯ	26
3.1. Характеристика міжнародних змагань з фехтування.....	26
3.2. Класифікація організаційно-економічних чинників ефективності змагань з фехтування за умов комерціалізації виду спорту.....	37
3.3. Зв'язок організаційно-економічних чинників ефективності змагань з фехтування.....	46
ВИСНОВКИ.....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	56

Організаційно-економічні чинники системи змагань з фехтування.
Ваулін Олександр. Львівський державний університет фізичної культури.

Анотація. У дипломній роботі проаналізовано зміст і структуру наукових досліджень щодо комерціалізації та професіоналізації спорту, які проводилися як і в Україні, так і за її межами. Мета дослідження: визначити організаційно-економічні чинники системи змагань у фехтуванні в умовах комерціалізації виду спорту.

За результатами дослідження доповнено дані про систему змагань та класифікацію змагань у сучасному спорті, в тому числі у фехтуванні. Визначено особливості проведення змагань з фехтування, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування (чемпіонати світу, зональні чемпіонати, Гран-Прі, кубок світу, командний кубок світу, сателіти) так і інші комерційні змагання («Allstar Cup», «London Open», «Barbican Cup», «US Masters»).

Визначено та охарактеризовано на прикладі міжнародних змагань з фехтування організаційно-економічні чинники ефективності в умовах комерціалізації виду спорту (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) та визначено зв'язки між ними.

Класифіковано організаційно-економічні чинники за значенням (основні та допоміжні) та змістом (організаційні, економічні та залучення).

Ключові слова: фехтування, змагання, чинники, комерціалізація.

Организационно-экономические факторы системы соревнований по фехтованию. Ваулин Александр. Львовский государственный университет физической культуры.

Аннотация. В дипломной работе проанализированы содержание и структуру научных исследований по коммерциализации и профессионализации спорта, которые проводились, как и в Украине, так и за ее пределами. Цель исследования: определить организационно-экономические факторы системы соревнований по фехтованию в условиях коммерциализации вида спорта.

По результатам исследования дополнены данные о системе соревнований и классификация соревнований в современном спорте, в том числе в фехтовании. Определены особенности проведения соревнований по фехтованию, находящихся в календаре международной федерации фехтования (чемпионаты мира, зональные чемпионаты, Гран-При, кубок мира, командный кубок мира, сателлиты), так и другие коммерческие соревнования («Allstar Cup», «London Open», «Barbican Cup», «US Masters»).

Определены и охарактеризованы на примере международных соревнований по фехтованию организационно-экономические факторы эффективности в условиях коммерциализации вида спорта (количество дней проведения, количество участников, место проведения (основной части и финалов), 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) и определены связи между ними.

Классифицированы организационно-экономические факторы по значению (основные и вспомогательные) и содержанию (организационные, экономические и привлечения).

Ключевые слова: фехтование, соревнования, факторы, коммерциализация.

Competitions system organizational and economic factors in fencing.
Oleksandr Vaulin. Lviv State University of Physical Culture.

Abstract. In this work analyzed the content and structure of scientific studies on the commercialization and professionalization of sport conducted in Ukraine and abroad.

Objective: to determine the fencing competition system organizational and economic factors in with consideration of sport commercialization.

The study results supplement the data about the competition system and their classification in modern sports, including fencing. Define competitions features in fencing, of competitions in the calendar of the International Fencing Federation (World Championships, Zonal Championships, Grand Prix, World Cup, World Team Cup, satellites) and other commercial competitions («Allstar Cup», «London Open», «Barbican Cup», «US Masters»).

Defined and described on the example of international competitions in fencing organizational and economic factors with consideration of sport commercialization (number of days, number of participants, venue (the main part and finals) system of determining the winner, reward, the cost of direct organization, additional services (for sportsmen and spectators), payment of judges favorable conditions of registration, preferential conditions of participation, implementation tickets, sponsorship, entry fee, show program) and identified connections between them.

Classified organizational and economic factors by value (primary and secondary) and content (organizational, economic and attraction).

Key words: fencing, competition, factors, commercialization.

ВСТУП

Актуальність. Основні соціально-правові та організаційно-економічні напрямки діяльності міжнародної федерації фехтування повинні відображатися й на національному рівні, що формує потребу їх вивчення [7, 19]. У більшості олімпійських видів спорту відбувається активна комерціалізація (легка атлетика, велоспорт, біатлон) [11] пов'язана з інтеграцією економіки спрямованої на отримання прибутку суб'єктами спортивної діяльності.

Проте, в деяких видах спорту, зокрема фехтуванні, відсутні дані стосовно цих процесів. Основою комерціалізації є отримання прибутку від проведення змагань, який забезпечується видовищністю змагальної діяльності, відповідністю суспільним потребам [14]. Поряд із тим, у науково-методичній літературі представлені дослідження з питань комерціалізації у спорті загалом [11, 14], а також комерціалізація окремих видів спорту: легкої атлетики [11, 14], футболу [1, 18, 30], тенісу [2, 3].

Суспільство ставить вимоги до організації змагань, що полягає у збільшенні їх видовищності, що складає нове завдання перед організаторами змагань.

Таким чином відсутність наукових даних, пов'язаних із комерціалізацією спорту вищих досягнень у фехтуванні та зокрема організаційно-економічними чинниками змагань формує актуальне науково-практичне завдання для їх вивчення.

Зв'язок з науковими темами та планами. Робота буде виконуватися згідно теми 1.2 «Сучасний професійний спорт та шляхи його розвитку в Україні» Зведеного плану науково-дослідної роботи у сфері фізичної культури і спорту на 2011-2015 рр.

Мета дослідження: визначити організаційно-економічні чинники системи змагань у фехтуванні в умовах комерціалізації виду спорту.

Завдання дослідження:

1. Охарактеризувати систему змагань у фехтуванні.
2. Визначити організаційні та економічні особливості змагань у фехтуванні
3. Класифікувати організаційно-економічні чинники системи змагань у фехтуванні в умовах комерціалізації виду спорту.

Об'єкт дослідження: система змагань, як засіб комерціалізації видів спорту.

Предмет дослідження: чинники ефективності системи змагань у фехтуванні в умовах комерціалізації.

Методи дослідження:

1. Теоретичний аналіз та узагальнення
2. Документальний аналіз
3. Педагогічне спостереження
4. Методи математичної статистики.

Наукова новизна:

- систематизовано інформацію щодо організаційно-економічних чинників ефективності системи змагань у фехтуванні в умовах комерціалізації виду спорту, що дало змогу класифікувати їх за значенням та за змістом.

- визначено та охарактеризовано на прикладі міжнародних змагань з фехтування організаційно-економічні чинники їх ефективності в умовах комерціалізації виду спорту, що пов'язано із наявністю чинників 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.

- набули подальшого розвитку знання пов'язані із класифікацією змагань, що проводяться згідно календаря міжнародної федерації фехтування що розподілені на шість категорій.

Апробація результатів проводилася на наукових конференціях: «Фізична культура, спорт та здоров'я», Харків 2014; Он-лайн конференція «Спорт та сучасне суспільство» 2015 р. (м. Київ); студентська конференція кафедри олімпійського, професійного та адаптивного спорту(2014, 2015 р.); студентська конференція кафедри фехтування, боксу та національних одноборств 2015 р. Також результати роботи були висвітлені на Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт з природничих, технічних та гуманітарних наук у 2013/2015 навчальних роках у галузі «Фізичне виховання та спорт».

Публікації. Результати дослідження висвітлені у 8 публікаціях. Серед них 4 у фахових виданнях України, 1 у закордонному періодичному виданні.

РОЗДІЛ I

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТА ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЇ СПОРТУ

1.1. Основи комерціалізації та професіоналізації у спорті

За останні два десятиліття спорт перетворився не лише у соціально важливу сферу, а також у специфічну сферу бізнесу, що розвивається за загальноприйнятими принципами бізнесу та при цьому маючи свої специфічні принципи, що належать лише їй [21].

Комерціалізація спорту – це діяльність, яка спрямована на отримання прибутку завдяки реалізації спортивних послуг. Це також інтегрування виду спорту у ринкові відносини [16]. Саме на цей різновид спорту припадає найбільша кількість інформації у засобах масової інформації та високий рівень комерційної підтримки. Відповідно до цього привертається велика кількість глядачів та осіб, що зацікавлені у фінансуванні виду спорту.

Професіоналізація спорту супроводжується формуванням у галузі великої кількості вузьких фахівців - тренерів, спортивних лікарів, масажистів, для яких спорт став сферою професійної діяльності [17]. А також спортсменів, які затрачають велику кількість часу на кваліфіковану підготовку до змагань та участі у них мають різноманітні форми фінансування: стипендії, зарплати, компенсації, виплати за рекламу і участь у змаганнях, премії тощо. Професійний спорт - різновид підприємницької діяльності спортивних функціонерів та спортсменів-професіоналів, метою якої є виробництво спортивного видовища, що набуває форми товару [29].

Міжнародний олімпійський комітет дав зрозуміти, що нова концепція аматорства не довготривала. Його президент Х.А. Самаранч роз'яснював, що в деяких видах спорту ці правила можна тлумачити більш широко. У цьому плані найбільш показові рішення Міжнародної федерації легкої атлетики (IAAF). У вересні 1982 р. IAAF прийняла положення про створення так

званих фондів для спортсменів при національних федераціях легкої атлетики. Легкоатлети могли отримувати будь-які винагороди, в тому числі за рекламу та участь у змаганнях. Що правда, гроші перераховувалися відповідним фондам. Це означало, що спортсменам будуть відшкодовуватися тільки витрати, пов'язані з навчально-тренувальним процесом, участю у змаганнях і підтримкою їх життєвого рівня, а частина грошей, що залишається піде на розвиток легкої атлетики.

Х.А. Самаранч активно підтримував ідею допуску професіоналів до ігор. Це призвело до того, що у лютому 1985 р. на сесії МОК в м. Калгарі (Канада) було оголошено про допуск професійних спортсменів у віці до 23 років на Олімпійські ігри 1988 р. у змаганнях з футболу, тенісу і хокею. В жовтні 1985 р у м. Ліссабон (Португалія) на засіданні МОК з представниками федерацій на якому НОК було запропоновано замість Правила 26, "Кодекс атлета". Згідно нього, щоб бути допущеним до участі в олімпійському русі, зокрема в Олімпійських іграх, спортсмен повинен дотримуватися і поважати Олімпійську хартію, а також схвалені МОК правила Міжнародної спортивної федерації, до якої він належить. Отже, будь-який спортсмен, що підтримує Хартію і «Кодекс», може бути допущеним до Олімпійських ігор. Практично цим рішенням стиралася межа між спортсменом-аматором і професіоналом [20].

Потрібно особливо відзначити рішення МОК і FIFA про допуск професійних футболістів до олімпійського турніру. У розділі статуту FIFA стосовно, статусу аматорства, говорилося, що гравці, які входять до складу федерацій, що є членами FIFA, можуть бути як аматорами, так і професіоналами, однак професіонали ні за яких обставин не мають права брати участь в Олімпійських іграх або змаганнях, що передбачені лише для аматорів. Проте у «Новинах FIFA» (1981 р., листопад, № 221) зазначалося, що FIFA хотіла б переконати своїх членів погодитися з перейменуванням гравців: замість професіоналів і аматорів рекомендується називати їх просто гравцями. FIFA ухвалює рішення класифікувати гравців у міжнародному

футболі за віком і рівнем їх майстерності, та поділяє їх на футболістів, котрі беруть участь в Кубку світу, в Олімпійських іграх, молодіжних і юнацьких чемпіонатах світу. Тому в 1984 р. в Лос-Анджелесі в складах олімпійських команд з'явилися професійні футболісти.

Професійний баскетбол до 1988 р. не мав своєї міжнародної структури. В 1988 р. в США створена Світова баскетбольна асоціація, що об'єднує 7 Північно-Американських та 8 європейських команд. У 1990-х роках створено Європейську професійну лігу та східноєвропейську баскетбольну лігу. Після того як міжнародна федерація баскетболу прийняла рішення про допуск баскетболістів-професіоналів до ігор Олімпіади 1992 року, вона стала цікавитися і професійним баскетболом, провідну роль в якому відіграє Національна баскетбольна асоціація (NBA) США. Слід відзначити, що участь в Олімпійських турнірах професійних баскетболістів сприяв підвищенню рівня олімпійського баскетболу.

В 1997 р. NHL прийняла безпрецедентне рішення - зробити паузу в регулярному чемпіонаті ліги на період участі хокеїстів-професіоналів у Зимових Олімпійських іграх в Нагано [23] у складах національних збірних команд. Аналогічної домовленості було досягнуто між МОК та NHL і на час проведення Зимових Олімпійських ігор 2002 та 2006 рр.

Правильний вибір напрямку за допомогою якого відбуватиметься комерціалізація виду спорту є важливим. Ця відповідальність знаходиться на міжнародних федераціях виду спорту, що формують основні соціально-правові та організаційно-економічні напрямки розвитку виду спорту. Варто зазначити, що рівень розвитку комерціалізації виду спорту у певній країні має залежність від соціально-економічної ситуації у країні [10].

Для прикладу США, які надали можливість розвитку професійного спорту приватним підприємцям, але при потребі втручаються у нього, мають високі рівень його розвитку [24]. На відміну від професійного спорту у США негативним прикладом є спорт у Австралії до 70х років ХХ століття. У цей період навіть не існувало міністерства спорту Австралії, що негативно

відобразилось на досягненнях австралійських спортсменів. У 1976 році на Іграх Олімпіад у Монреалі (Канада) австралійські спортсмени не завоювали жодної золотої медалі, що збентежило націю.

Сьогодні сфера спорту опинилася в дуже складному становищі в умовах переходу до ринкових відносин. Криза торкнулася всіх структур у системі сформованої вертикалі управління різними видами спорту – від профільних міністерств і федерацій різних видів спорту до первинних спортивних організацій, що надають послуги населенню. Особливо гостро дана проблема стоїть в пострадянських країнах, а процес адаптації структур до нових реалій характеризується переходом від переважно державного бюджетного фінансування до повної самоокупності, а також падінням платоспроможного попиту з боку масового споживача [8, 25, 26]. Спортивним федераціям доводиться будувати принципово нові схеми управління та координації діяльності в довірених їм областях і вирішувати проблеми фінансування своєї діяльності.

Спорт розвивається в залежності від ідеологічних напрямів у державі. Так при консерватизмі спорт контролюється державою на відстані. При соціалізмі спорт строго контролюється державною та ресурси на як і професійний так і любительський спорт виділяються також державою [27].

Правильний вибір напрямку за допомогою якого відбуватиметься комерціалізація виду спорту є важливим. Ця відповідальність знаходиться на міжнародних федераціях виду спорту, що формують основні соціально-правові та організаційно-економічні напрямки розвитку виду спорту. Варто зазначити, що рівень розвитку комерціалізації виду спорту у певній країні має залежність від соціально-економічної ситуації у ній [4, 10].

Представник одноборств що розподілений на аматорський, напівпрофесійний та професійний спорт, є бокс. Представником напівпрофесійного боксу є світова серія боксу (World Series of Boxing) що була заснована у 2010 році та проводиться під егідою міжнародної федерації аматорського боксу (AIBA) [33]. До аматорського спорту його наближає

відносно мала кількість раундів – п'ять. Що дозволяє проводити змагання не лише між окремими учасниками, а й між командами. Варто зауважити, що учасники світової серії боксу мають можливість приймати участь у Олімпійських іграх. Рисою, що наближає напівпрофесійний бокс до професійного є боксування без торсового одягу, відсутність захисних шоломів, наявність трьох суддів. Та основною особливістю є можливість заробітку на проведенні зустрічей між командами [40].

Як було сказано вище змагання проводяться серед команд учасників, що складаються з п'яти спортсменів. На момент четвертого сезону світової серії боксу (2013/2014) присутні 12 команд, що є представниками усіх континентів, окрім Австралії.

Оскільки світова серія боксу є відносно новоствореною організацією відбувається її постійне вдосконалення. Так, до четвертого сезону було лише чотири вагові категорії, що порівняно з аматорським боксом (10 категорій) та професійним боксом (17 категорій) є низьким показником. Перед початком четвертого сезону було прийняте рішення про збільшення вагових категорій до 10, так як і у аматорському боксі. Варто зауважити, з новими сезонами збільшується кількість вагових категорій, та кількість команд учасників. З початку п'ятого сезону (2014/2015) участь прийматимуть не 12 команд, а 16 команд що будуть розподілені на дві групи по 8 команд.

Отже, світова серія боксу яка включає в себе риси аматорського та професійного боксу є особливим представником одноборств, що постійно розвивається та може слугувати моделлю для багатьох олімпійських видів спорту що в процесі їх комерціалізації та професіоналізації не бажають виходити за рамки олімпійського спорту.

Кікбоксинг входить до програми всесвітніх ігор одноборств, але він також діє окремо як професійний вид спорту. Прикладом цьому є компанія K1 що була заснована у 1993 році японцем Кадзуесі Ісії та займається організацією та промоцією кікбоксерських поєдинків. При заснуванні K1 у 1993 вона розглядалась як організація, що проводитиме бої карате кіо-

кушинкай та кікбоксингу. Але з часом організація стала займатись лише промоцією боїв з кікбоксингу [12].

З самого початку створення організації бої відбувались лише в одній категорії. Через деякий час почали проводитись бої під егідою К2 та К3. Однак, вони проводились лише до 1995 року. Надалі бої проводились у шести категоріях, хоча з часом ця кількість зменшувалась. У 2014 році було проведено лише один гран-прі у важкій вазі та два у першій середній вазі. Також особливістю К1 була наявність чемпіонських титулів у категорії до 100кг та більше 100 кг [13].

Варто зазначити, що у 2011 році не проводились Гран-Прі у жодній категорії оскільки з 2010 року виникали позови проти організації за невиконання грошей за сутички деяким з бійців. Так у січні 2011 року Сімон Рутц, власник німецької промоутерської організації «It's Showtime» заявив про невиконання за попередній рік винагороди деяким зі своїх підопічних.

Біатлон – зимовий вид спорту, двоборство, що поєднує лижні перегони і стрільбу лежачи та стоячи на кількох вогневих рубежах з дрібнокаліберної гвинтівки.

Керуючим органом у біатлоні є міжнародний союз біатлоністів (IBU) який розподіляє змагання на дві групи: кубкові та некубкові. Також присутні різноманітні комерційні змагання, які носять неофіційний статус і розраховані на залучення великої кількості глядачів. Тому в них бере участь, як правило, велике число видатних біатлоністів із самих різних країн, а правила проведення самих гонок істотно змінені під формат тих чи інших змагань. Серед комерційних біатлонних змагань можна назвати «World Team Challenge», більше відому як Різдвяна гонка зірок біатлону, змагання на Приз пам'яті Віталія Фат'янова, Гонка чемпіонів в Москві [28].

Легка атлетика - один з найбільш стародавніх видів спорту, історія виникнення якого починається ще з часів античної Греції, а на сучасному етапі вона є одним з найбільш комерційно привабливих видів спорту. За

тривалий період свого розвитку легка атлетика поступово набувала популярності, масштабності та властивих їй нині рис.

Змагання є постійною та незмінною складовою частиною легкої атлетики, без яких неможливий процес її повноцінного існування та розвитку. Програма Ігор Олімпіад з легкої атлетики включає 47 дисциплін, кожна з яких має відмінні технічні особливості, рівень видовищності та коло своїх прихильників. Змагання, як правило, є індикатором рівня популярності виду спорту або окремої дисципліни. З часом легка атлетика не лише змінювала свій вигляд та характер, способи і види проведення «протистоянь спортсменів», що іменуються на сьогодні змаганнями, теж зазнавали змін.

З появою чемпіонатів світу, спочатку літніх, а потім і зимових, легка атлетика сформувала свою першу організаційно-управлінську структуру. У кінці 80-х р. відбулися події, які призвели до значних змін у її розвитку. У цей вид спорту, що як і раніше називався любительським, прийшла комерція.

Комерційні турніри і, особливо, поява в них великих грошей породили дилему - медалі або гроші. Відомо, що навіть найвидатніший спортсмен не може виступати на вищому для себе рівні впродовж декількох місяців. На даний момент провідні легкоатлети, готуючись до чергового сезону змагання, вирішують для себе питання - боротися за медалі чемпіонату світу або Олімпійських ігор або виступати на комерційних турнірах, назавжди увійти до історії легкої атлетики або заробити.

Найбільш масштабних змін, під впливом комерціалізації, зазнали змагання з легкої атлетики на сучасному періоді розвитку. Ці зміни варто розглядати по 4-річним періодам (Олімпіадам), оскільки Ігри Олімпіад, незважаючи на велику кількість комерційних турнірів найвищого рівня, були, і ще надовго залишаться головним стартом чотириріччя для легкоатлетів.

Розглядаючи сучасний період розвитку легкої атлетики з 1988 р. по 2012 р. можна виділити велику кількість змін у правилах, регламенті,

особливостях проведення та організації змагань, не підлягає сумніву те, що всі вони відбулися під впливом комерціалізації.

Одним з найперших професійних видів спорту став теніс. Теніс пройшов комерціалізацію та професіоналізацію на 50 років раніше ніж інші види спорту. На даний момент він є яскравим приклад комерціалізованого виду спорту у якому більшість суб'єктів спираються на принципи підприємництва [19].

Фахівці вважають, що використання досвіду тенісу може бути прикладом для розвитку інших видів спорту, а також створення нової моделі українського спорту у загальному. Основною перевагою тенісу є тісний зв'язок його двох компонентів: безпосередньо тенісу та інфраструктури що забезпечує його. Саме завдяки спільним інтересам цих двох компонентів відбуваються різноманітні спортивні, оздоровчі та навчальні події за допомогою реалізації технологічних, організаційно-економічних, виробничих, правових та інших зв'язків.

Для досягнення основної мети комерціалізації – отримання прибутку, співпрацюють основні учасники системи: спортсмени, організатори, органи управління, засоби масової інформації. А також додаткові учасники: система підготовки тенісистів, зв'язки зі спонсорами, маркетингова програма, суддівство, глядачі, відносини з органами влади як і муніципальними так і державними.

Ще однією особливістю у тенісі є декілька асоціацій та федерацій, що керують розвитком тенісу та несуть відповідальність за організацію змагань. Основною з них є міжнародна федерація тенісу (ITF).

Варто зазначити, якщо враховувати продаж спортивних послуг у тенісі у регіональному співвідношенні, то лідирують країни з розвинутою ринковою економікою. Для прикладу на такі країни як США, Великобританія, Франція та Німеччина припадає майже 50% продажу усіх тенісних послуг.

Перевагою тенісу є те, що даний вид спорту є розповсюджений не лише серед осіб які мають безпосереднє відношення до нього, а й серед тих, що ніколи не приймали участь у ньому. Це пов'язано з тим, що теніс є видовищним видом спорту і це дозволяє йому залучати більш широке коло осіб.

Сьогодні теніс є одним із самих популярних видів спорту, що має розвинену інфраструктуру, стабільну фінансову базу, комерційний інтерес як з боку засобів масової інформації, так і великих промислових компаній, а призові фонди турнірів і заробітки тенісистів істотно перевищують доходи представників інших видів спорту, таких, як легка атлетика, плавання і навіть такого комерційно привабливого виду спорту, як гірські лижі, одного із самих масових видів розваг, що становить цілую туристичну індустрію.

При аналізі тенісу, ми можемо констатувати, що однією з найважливіших складових у підготовці спортсменів високого класу є функціонування тренувальних центрів або приватних академій.

Професіоналізація і комерціалізація присутні у більшості олімпійських видів спорту, однак багато традиційних видів спорту не мають такого досвіду розвитку спортивної індустрії, як теніс. Саме вивчення особливостей розвитку тенісу та факторів, що обумовлюють його функціонування може лягти в основу розробки концепції розвитку видів спорту на сучасному етапі.

Прикладом комплексних професійних змагань є всесвітні ігри одноборств, що проводяться кожні три роки починаючи з 2010 року. На перших всесвітніх іграх одноборств, що проводилися у м. Пекін (КНР) відбувалися змагання з 11 видів спорту, а також ушу та айкідо були проведені у показовому вигляді.

Варто зазначити, що учасники з України також приймають участь у цих змаганнях та на перших всесвітніх іграх одноборств посіли третє загальнокомандне місце.

Одним із завдань створення всесвітніх іграх одноборств є промоція самоконтролю, впевненості та технічної майстерності бойових мистецтв. Для

виконання даного завдання на перших змаганнях у 2010 році приймали участь близько однієї тисячі спортсменів з 64 країн світу у тринадцяти видах спорту.

Через три роки разом із збільшенням кількості видів спорту (з 13 до 15) також підвищилась і кількість учасників, що складала близько 1300. При збільшенні кількості учасників на 300 осіб, кількість країн що приймали участь зросла з 64 до 97, що свідчить про розширення та прогрес всесвітніх ігор одноборств.

1.2. Системи змагань за умов комерціалізації видів спорту

Системи змагань в умовах комерціалізації та професіоналізації видів спорту є досить різноманітні [15]. Як було сказано вище змагання у боксі проводяться серед команд учасників, що складаються з п'яти спортсменів. На момент четвертого сезону світової серії боксу (2013/2014) присутні 12 команд, що є представниками усіх континентів, окрім Австралії.

Оскільки світова серія боксу є відносно новоствореною організацією відбувається її постійне вдосконалення. Так, до четвертого сезону було лише чотири вагові категорії, що порівняно з аматорським боксом (10 категорій) та професійним боксом (17 категорій) є низьким показником. Перед початком четвертого сезону було прийняте рішення про збільшення вагових категорій до 10, так як і у аматорському боксі.

Варто зауважити, що з новими сезонами збільшується не лише кількість вагових категорій, а і кількість команд учасників. З початку п'ятого сезону (2014/2015) участь прийматимуть не 12 команд, а 16 команд що будуть розподілені на дві групи по 8 команд.

«World Team Challenge» – це щорічне комерційне змагання з біатлону, яке проводиться на стадіоні «Фельтінс-Арена» в Гельзенкірхені (Німеччина) з 2002 року. У 2010 році в гонці вперше використовувалися лазерні гвинтівки. В рамках експерименту був збільшений діаметр мішеней. Варто

зазначити, що порівняно з довжиною траси на змаганнях Кубка світу (10-15 км.) на змаганнях «World Team Challenge» довжина траси складає 1,2 км. Причиною є проведення змагань на стадіоні, що є досить незвично для біатлонних змагань.

Приз пам'яті заслуженого тренера Росії Віталія Фат'янова – це щорічне комерційне біатлонне змагання, яке проводиться з 2007 року по завершенні основних офіційних міжнародних біатлонних стартів. Воно фінансується з фонду пам'яті заслуженого тренера Росії Віталія Фат'янова. Основний спонсор – ВАТ «Газпром». У 2009 році Меморіал Фат'янова був включений в календарі Союзу біатлоністів Росії, що істотно підвищило його престижність.

Змагання проходять у два етапи: спочатку проводиться спринтерська гонка, потім – гонка переслідування. Головний приз – автомобілі Toyota Land Cruiser у чоловіків і Lexus у жінок, які отримують переможці гонки переслідування. Лише в 2008 році автомобілі не розігрувалися, а грошовий приз пам'яті Віталія Фат'янова був вручений чемпіонам Росії в марафоні. Першим містом, який приймав у себе Меморіал Фат'янова, став Новосибірськ. У 2008 році змагання пройшли в місті Увата, а з 2009 року вони проводяться в Петропавловську-Камчатському.

Ще одним комерційним змаганням є Гонка чемпіонів – щорічне комерційне змагання з біатлону, яке проходить на стадіоні «Олімпійський» у Москві з 2011 року.

Прототипом Гонки чемпіонів, за визнанням самих організаторів, стала Різдвяна гонка біатлоністів в місті Гельзенкірхені, що проходить щорічно з 2002 року, правила якої були доопрацьовані. Перша гонка була приурочена до річниці польоту Юрія Гагаріна в космос, але в майбутньому стало можливе проведення змагання взимку, ближче до дати Різдвяної гонки.

Програма Гонки чемпіонів включає в себе дитячі заїзди, гонку зірок шоу-бізнесу та концерт, що є засобами залучення глядачів. Основна частина складається з пристрільки, за підсумками якої визначається стартовий список

на мас-старти. За підсумками мас-стартів по 6,5 км спортсмени формують пари для змішаної естафети (загалом - 11,7 км).

Звертаючись до вищесказаного, окрім комерційних змагань у біатлоні також відбуваються кубкові та некубкові змагання.

Кубок світу з біатлону – серія найбільших кубкових міжнародних змагань в чоловічому та жіночому біатлоні. Змагання включають в себе виступи в індивідуальній гонці, спринті, гонці переслідування, мас-старті, естафеті та змішаній естафеті. За результатами виступів ведеться рейтинг спортсменів в окремих дисциплінах і за сумою очок у всіх дисциплінах (загальному заліку). Результати, досягнуті спортсменами в естафетах і змішаних естафетах, в загальному заліку Кубка світу не враховуються. У залік Кубка світу входили і змагання на Олімпійських іграх 1992-2010 років. З сезону 1999/2000 кожен рік проводиться дев'ять етапів Кубка світу переважно у країнах Європи.

Другим за значимістю кубковим біатлонним змаганням є Відкритий Кубок Європи, також відомий як Кубок IBU. За престижністю Кубок IBU поступається лише Кубку світу. Він також розділений на етапи, що включають в себе змагання серед чоловіків, жінок, юніорів та юніорок. Кубок IBU (на початку він називався Кубком Європи) проводиться з сезону 1988/1989 у чоловіків і з сезону 1982/1983 у жінок.

За результатами виступів ведеться рейтинг біатлоністів, як в окремих дисциплінах (індивідуальна гонка, спринт, переслідування), так і у всіх дисциплінах разом узятих (загальний залік Кубка IBU). Рейтинги національних біатлонних федерацій в Кубку IBU офіційно не ведуться. Крім Кубка світу і Кубка IBU на міжнародному рівні існують ще два континентальних кубкових біатлонних змагання - Кубок Північної Америки і Кубок Південної Америки. Передбачено проведення Кубка Азії [4].

До некубкових змагань відноситься чемпіонат світу з біатлону – що вперше був проведений у 1958 році в м. Зальфельдене (Австрія). По сьогодні він є найбільшою міжнародною подією у біатлоні, а за престижністю

поступається лише зимовим Олімпійським іграм. Спочатку на чемпіонатах світу змагалися лише чоловіки, з 1967 року почали проводитися чемпіонати світу серед юніорів. У 1984 у м. Шамон (Франція) були проведені юніорський і жіночий чемпіонати світу, і, починаючи з цього часу, і до 1989 року (коли чоловічий і жіночий чемпіонати світу були об'єднані, а юніори почали змагатися окремо) вони змагалися в одних і тих же місцях. Сучасна програма дорослих чемпіонатів світу включає в себе змагання в індивідуальній гонці, спринті, переслідування, мас-старті і естафеті у чоловіків і жінок, а також змішаній естафеті. юніорський чемпіонат світу включає в себе ті ж дисципліни (за винятком змішаної естафети) у юніорів та юніорок, а також (з 2002 року) у юнаків та дівчат.

Серед континентальних некубкових біатлонних змагань найбільш відомим є відкритий чемпіонат Європи з біатлону U26. Він проводиться з 1994 року і включає в себе виступи в індивідуальній гонці, спринті та переслідуванні серед чоловіків і жінок, а також серед юніорів та юніорок; крім того, виступи в естафетах серед чоловіків і жінок і змішаній естафеті серед юніорів та юніорок. Крім чемпіонату Європи проводяться чемпіонат Азії, чемпіонат Північної Америки і чемпіонат Південної.

На сучасному етапі у легкій атлетиці присутня велика кількість комерційних змагань, що привертають увагу широкої аудиторії та дозволяються організаторам отримати прибуток:

Гран-Прі – цикл літніх змагань, що проводяться щорічно та закінчуються фіналом Гран-Прі.

Золота ліга IAAF – щорічна серія змагань, що проходила з 1998 по 2009 роки. Призовий фонд складав 1 мільйон доларів (золотий злиток). Через проблеми з фінансуванням міжнародної асоціація легкоатлетичних федерацій на зміну Золотій лізі прийшла Діамантова ліга [14].

Діамантова ліга передбачає проведення 14 на яких спортсменам надаються очки. За перше місце – 4 очка, за друге місце – 2 очка та за третє

місце 1 очко. На фінальному етапі кількість наданих очко збільшується у два рази.

Також IAAF проводить наступні змагання: IAAF World Challenge – щорічний Чемпіонат Світу по естафетам; Виклик IAAF по багатоборству – серія змагань, що проводиться з 1997 року; Виклик IAAF по спортивній ходьбі; IAAF Hammer Throw Challenge – щорічна серія змагань по метанню молота [11].

У тенісі ITLF(міжнародна федерація лаун тенісу) була заснована 1 березня 1913 році в Парижі. Пізніше у 1977 році ILTF була перейменована у ITF(міжнародна федерація тенісу). Оскільки турніри почали проводити й на інших покриттях. Під егідою цієї федерації проводяться такі турніри: підсумковий чемпіонат, Кубок Девіса, Кубок Федерації, Кубок Хопмана, Чоловічий тур ITF, Жіночий тур ITF, Юніорський тур ITF, Турнір Ветеранів ITF, Гренд Слем(у співпраці з АТР і WTA).

АТР(асоціація тенісистів професіоналів) була заснована у 1972 році. АТР-тур складається з певних категорій, в кожній з яких за перемогу на турнірі тієї чи іншої категорії нараховується відповідна кількість очок:

- Гренд Слем (2000 очок) – призовий фонд – 13-16 млн. дол.
- Підсумковий чемпіонат (1500 очок) – призовий фонд – 6,5 млн. дол.
- Серія АТР 1000 (1000 очок) – призовий фонд – 2-5 млн. дол.
- Серія АТР 500 (500 очок) – призовий фонд – 1-2 млн. дол.
- Серія АТР 250 (250 очок) – призовий фонд – 1 млн. дол.
- Серія челенджерів (від 18 до 125 очок) –15-150 тис. дол.

WTA(жіноча тенісна асоціація) була заснована у 1973 році. WTA-тур також складається з категорій, де за перемогу на турнірі певної категорії нараховується відповідна кількість очок:

- Гренд Слем (2000 очок) – призовий фонд – 13-16 млн. дол.
- Підсумковий чемпіонат (1500 очок) – 6,5 млн. дол.
- Турніри серії WTA Premier Mandatory (1000 очок) –4-5 млн. дол.
- Турніри серії WTA Premier 5 (900 очок) –2,5 млн. дол.

- Турніри серії WTA Premier (470 очок) –600 тис.-1 млн. дол.
- Турніри серії WTA International (280 очок) –200-600 тис. дол.
- Турніри серії ITF Women's Circuit (від 12 до 150 очок) – 10-100 тис. дол.

Відповідно до виступів тенісисток на змаганнях складається рейтинг WTA. Варто зазначити, що ті очки які здобуває спортсмен на змаганнях протягом одного року, то наступного року йому необхідно захистити ці очки, щоб не впасти у рейтингу.

В кожного турніру, який було зазначено вище є своя система проведення. Зокрема це є олімпійська система(за якою проводять більшість турнірів), кругова і змішана. За змішаною системою проводять підсумкові чемпіонати. Також олімпійська система має свої певні модифікації, зокрема це є: вдосконалена система прямого вибування, вдосконалена система прямого вибування до двох поразок, вдосконалена система прямого вибування «плюс 2», вдосконалена система прямого вибування з втішним призом.

Висновок до першого розділу

У сучасному спорті відбуваються процеси комерціалізації та професіоналізації, що проявляються у створенні різноманітних серій комерційних змагань, наявності призових фондів тощо.

У деяких видах спорту створюються як і професійні, так і аматорські федерації. Також присутні організації що культивують напівпрофесійні види спорту (для прикладу бокс). Змагання що проводяться можуть знаходитися під контролем міжнародних федерацій, що проводять кубкові та некубкові змагання серед різних вікових категорій. Також проводяться комерційні змагання, що спрямовані на залучення великої кількості глядачів. Комерційні змагання можуть проводитися у середині сезону або після його закінчення. Досить часто змагання проводяться на стадіонах для залучення максимально можливої кількості глядачів. Для цього також використовуються засоби залучення (концерти, гонки дітей та зірок шоу-бізнесу).

РОЗДІЛ II

МЕТОДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для проведення дослідження було використано наступні методи:

Теоретичний аналіз та узагальнення. Проводився з метою створення повної уяви про стан об'єкту та предмету досліджень, також з метою виконання мети поставленої перед дослідженням. Вивчено та проаналізовано літературні джерела, дослідження, автореферати дисертацій (5), проведених та захищених за останні роки. Вивчено стан питання щодо системи змагань у олімпійських та не олімпійських видах спорту загалом та процесів комерціалізації та професіоналізації спорту.

Розглядалися питання комерціалізації та професіоналізації олімпійського спорту; розвиток та сучасний стан професійних видів спорту; комерціалізація окремих видів спорту; особливості проведення змагань у легкій атлетиці за умов комерціалізації.

Метод аналізу документальних матеріалів. У дослідженні використано документальний метод для аналізу календаря змагань міжнародної та національних федерацій фехтування. Проаналізовано офіційні положення про проведення змагань з фехтування (London Open 2014, Barbican Cup 2014, Allstar Cup 2014, US Open 2012, MOL World Fencing Championship 2013, чемпіонату Європи 2013, Гран-Прі (м. Доха, м. Ванкувер, м. Берн) тощо.

Педагогічне спостереження проводилось за допомогою відео та фотоматеріалів організації та проведення змагань, що були отримані на основі опрацювання контенту інформаційних ресурсів всесвітньої мережі Інтернет. Основні напрямки аналізу були спрямовані на визначення засобів залучення глядачів, місце проведення змагань, додаткові послуги тощо.

Методи математичної статистики. Опрацювання результатів дослідження відбувається на засадах методів математичної статистики. За

допомогою використання програмного забезпечення визначалось середнє арифметичне.

Організація дослідження

На першому етапі (липень – вересень 2014 р.) було визначено напрямок та характер теми, сформовано мету, завдання, визначено об'єкт і предмет дослідження, обґрунтовано методологію та програму виконання роботи, проведено аналіз науково-методичної літератури за напрямком дослідження.

На другому етапі (вересень – грудень 2014 р.) було здійснено аналіз науково-методичної літератури за темою дослідження. Проведено аналіз документів проведення змагань (положення про змагання, кошториси, міжнародний та національні календарі проведення змагань).

На третьому етапі (грудень 2014 – травень 2015 р.) було узагальнено результати дослідження, доопрацьовано основний текст роботи, проведено попередній захист дипломної роботи на кафедрі олімпійського, професійного та адаптивного спорту.

Упродовж усіх етапів дослідження було здійснено публікацію результатів у фахових виданнях України, закордонних виданнях. Прийнято участь у Всеукраїнських конференціях з висвітленням результатів дослідження.

РОЗДІЛ 3

СИСТЕМА ЗМАГАНЬ

ЯК ЗАСІБ ЕФЕКТИВНОЇ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ФЕХТУВАННЯ

3.1. Характеристика міжнародних змагань з фехтування

Головними змаганнями у фехтуванні, як олімпійського виду спорту, виступають Ігри Олімпіад. Традиційно вважається, що вони не несуть комерційного характеру та проводяться раз на чотири роки. Проте спортсменам, яким вдалося досягнути успіху та посісти місце з першого по восьме місце, у відповідному виді змагань програми Ігор Олімпіад, нараховують очки у світовому рейтингу [5]. На цих змаганнях спортсмени мають можливість отримати найбільшу (у порівнянні з іншими видами змагань) кількість очок до світового рейтингу міжнародної федерації фехтування. За перемогу спортсмен отримує 96 очок, друге місце – 78 очок, третє – 60, четверте – 54 очка. Спортсмени які посіли місце з п'ятого до восьмого отримують по 42 очка.

Особливістю системи проведення змагань із фехтування під час Ігор Олімпіад є відсутність групового туру, тобто фехтувальники починаються відразу з туру прямого вибування. Місце спортсмена у сітці прямого вибування визначається за його позицією у світовому рейтингу. Причиною цьому є намагання організаторів уникнути великих затрат часу на проведення групового туру та можливість нівелювання груповим туром при відносно невеликій кількості спортсменів. Тому тут присутня система прямого вибування із жеребкуванням спортсменів за рангом у світовому рейтингу [6].

Нагороди за призові місця на Іграх Олімпіад обумовлені особливостями соціально-економічних умов кожної країни. Для прикладу в Україні, за результатами на Іграх XXX Олімпіади у 2012 році за перше місце переможцю надавали премію у розмірі 125 тис. дол., срібному призеру – 80

тис. дол., бронзовому – 50 тис. дол. При завоюванні медалі у командних змаганнях ця сума ділиться на кількість учасників команди.

Окрім Ігор Олімпіад, що проводяться раз на чотири роки, протягом річного періоду відбуваються різноманітні змагання з фехтування, як у особистому, так і за командному заліку. Особисті змагання з фехтування на Іграх Олімпіад проводяться в один день та через два дні проводяться командні змагання, які також тривають один день.

Поруч із тим, змагання у фехтуванні у річному періоді традиційно тривають із жовтня по серпень (табл. 3.1). За цей час відбувається значна кількість змагань, які міжнародна федерація фехтування поділяє на шість категорій змагань: 1. чемпіонати світу; 2. зональні чемпіонати; 3. Гран-прі; 4. Кубок світу; 5. Командний кубок світу; 6. Сателіти. Для аналізу змагань обрано основні характеристики комерційної привабливості: система нарахування очок, система визначення переможця, кількість днів проведення, нагороди, стартові внески, та спонсори [34].

Головними змаганнями впродовж року у фехтуванні є чемпіонати світу. Цікаво, що місце проведення чемпіонату світу визначається за 2 роки. Чемпіонати світу є другими за кількістю максимально можливих набраних очок, які нараховуються до світового рейтингу. За перше місце до світового рейтингу спортсмен може набрати 80 очок, друге – 65 очок, третє – 50 очок. Спортсмени які займають місця з п'ятого по восьме отримують по 35 очок до світового рейтингу [37].

Чемпіонати світу проводяться за змішаною системою. Один попередній тур та тур прямого вибування. Переважно змагання проводять у два дні. У перший день відбувається попередній тур та визначення 64 спортсменів, які продовжать змагання на наступний день. На другий день відбувається тур прямого вибування від сутичок за 64 та до визначення переможця.

Так на чемпіонаті світу 2013 у Будапешті (Угорщина) після визначення 64 спортсменів відбувалась перерва від одного до двох днів в залежності від виду змагань. Стартовий внесок за особисті змагання на чемпіонаті світу

2013 року який проводився у м. Будапешт складав 55 євро, за командні змагання 140 євро. Ця сума кожен рік визначається для чемпіонатів світу міжнародною федерацією фехтування.

Таблиця 3.1

Календар змагань з фехтування (чоловіча шпага) у 2012/2013 році

Місяць	Змагання	Дата
Жовтень	Сателіт (Турку, Фінляндія)	13.10.12
	Сателіт (Копенгаген, Данія)	27-28.10.12
Листопад	Сателіт (Орхус, Данія)	10-11.11.12
	Сателіт (Анталія, Турція)	17-18.11.12
	Сателіт (Осло, Норвегія)	24.11.12
Грудень	Сателіт (Белград, Сербія)	01.12.12
	Сателіт (Дублін, Ірландія)	08.12.12
Січень	Сателіт (Стокгольм, Швеція)	12.01.13
	Гран-Прі (Доха, Катар)	18-19.01.13
	Кубок світу (Леньяно, Італія)	25-26.01.13
	Ком. кубок світу (Леньяно, Італія)	27.01.13
Лютий	Кубок світу (Хайденхайм, Німеччина)	15-16.02.13
	Ком. кубок світу (Хайденхайм, Німеччина)	17.02.13
	Сателіт (Ашкелон, Ізраїль)	23.02.13
Березень	Кубок світу (Таллін, Естонія)	15-16.03.13
	Ком. кубок світу (Таллін, Естонія)	17.03.13
	Гран-Прі (Ванкувер, Канада)	23-24.03.13
Травень	Кубок світу (Париж, Франція)	03-04.05.13
	Ком. кубок світу (Париж, Франція)	05.05.13
	Гран-Прі (Берн, Швейцарія)	11-12.05.13
	Сателіт (Спліт, Хорватія)	18-19.05.13
	Кубок світу (Буенос-Айрес, Аргентина)	24-25.05.13

	Ком. кубок світу (Буенос-Айрес, Аргентина)	26.05.13
Червень	Чемпіонат Європи (Загреб, Хорватія)	16-21.06.13
Серпень	Чемпіонат світу (Будапешт, Угорщина)	06-11.08.13

Командні змагання проводяться в один день з визначенням місця кожної з 16 кращих команд. Чемпіонат світу проводиться за спонсорства титульних спонсорів Міжнародної федерації фехтування: «Megafon» та «Tissot». Також до організації долучається муніципальні органи. Під час проведення чемпіонату світу у Будапешті також було залучено національного спонсора федерації фехтування Угорщини «MOL».

Наступною групою є зональні чемпіонати. Україна приймає участь у чемпіонатах Європи. Так у сезоні 2012/2013 чемпіонат Європи з фехтування серед дорослих проводився у м. Загреб (Хорватія). На відміну від чемпіонатів світу за перемогу на зональних чемпіонатах нараховується значно менша кількість очок. Вона майже у два рази менша, 48 очок за перше місце, 39 очок за друге місце, 30 очок за третє місце та 21 очко отримують спортсмени що посіли місця з п'ятого по восьме.

Система визначення переможця є схожою до системи проведення чемпіонату світу. Відмінність полягає у тому що попередній тур та тур прямого вибування до визначення переможця відбуваються в один день, що значно скорочує час проведення змагань – 6 днів.

Порівняно з чемпіонатом світу внесок за особисті змагання є меншим, 40 євро. Внесок за командні змагання є більшим у два рази, 300 євро. Причиною такої різниці є те, що організацією чемпіонату Європи займається не міжнародна федерація фехтування, а європейська конфедерація фехтування, яка самостійно встановлює стартовий внесок. Терміни проведення змагань є коротшими, перерва між ними складає один або два дні в залежності від виду зброї.

Чемпіонат Європи так як і чемпіонат світу проводиться під спонсорством титульних спонсорів міжнародної федерації фехтування:

«Megafon» та «Tissot». Також до організації долучається муніципальні органи. Така сама кількість очок як і на зональних чемпіонатах, нараховується за перемогу на Гран-Прі. У сезоні 2012/2013 вони проводились у трьох містах: Берн (Швейцарія), Доха (Катар) та Ванкувер (Канада). Змагання проводять у два дні. У перший день відбувається попередній тур за участю усіх спортсменів окрім перших 16 спортсменів зі світового рейтингу які присутні на змаганнях. Після попереднього туру за жеребкування перші 16 спортсменів не приймають участі у сутичках за вхід в 64. Тобто, лишається лише 32 місця за які борються спортсмени. На наступний день відбувається тур прямого вибування від сутичок за вхід у 32 і до визначення переможця.

На Гран-Прі, яке проводить у м. Доха нами виявлено значну фінансову винагорода за попадання у фінальну вісімку. Так за перемогу спортсмен має можливість отримати 10 тисяч доларів, учасник який займає друге місце – 5 тисяч доларів та учасники які займають треті місця – 2 тисячі доларів. Спортсмени з п'ятого по восьме місця отримують по одній тисячі доларів [9, 36].

На турнірах Гран-Прі стартовий внесок є найвищим серед усіх груп змагань, він складає 100 євро для особистих змагань. До проведення Гран-Прі у м. Доха (Катар) залучався національний олімпійський комітет Катару та федерація фехтування Катару, а також муніципалітет Дохи. Також ще два Гран-Прі проводять у Ванкувері (Канада) та Берні (Швейцарія). Ці змагання не мають винагороди за попадання у фінальну вісімку, але нараховується така сама кількість очок у світовий рейтинг.

Повністю ідентична система визначення переможця особистих змагань є на етапах Кубка світу, які протягом 2012/2013 року проводилися у містах Буенос-Айрес (Аргентина), Хайденхайм (Німеччина), Париж (Франція), Леньяно (Італія) та Таллін (Естонія). Змагання проводять у два дні.

На відміну від категорії змагань Гран-Прі за перше місце надається 32 очки до світового рейтингу, за друге місце 26 очок, за треті місце 20 очок, та

спортсмени що посіли місця з п'ятого по восьме отримують по 14 очок. Нагорода за попадання у фінальну вісімку на даних змаганнях відсутня. Стартовий внесок особистих змагань складає 60 євро, що є майже у два рази меншою сумою ніж стартовий внесок на змаганнях категорії Гран-Прі.

Змагання категорії кубок світу проводяться у два дні, так само як і змагання категорії Гран-Прі. Але на відміну від Гран-Прі, присутній ще третій день змагань для проведення командного кубку світу. При проведенні змагань використовуються система прямого вибування з визначенням кожного місця в таблиці 16 команд. Усі команди які програли зустрічі за «вхід у 16» розподіляють з 17 місця згідно світового командного рейтингу. Команди, які потрапили у 16 фехтують до визначення переможця.

За перше місце на командному етапі кубку світу команда переможець отримує 64 очки, за друге місце 52 очка, за третє місце 40 очок, за четверте місце 36 очко, за п'яте місце 32 очка, за шосте місце 30 очок, за сьоме місце 28 очок та за восьме місце 26 очок до світового командного рейтингу. На змаганнях у чоловічій шпазі винагорода за місце у вісімці найкращих команд на етапі кубку світу відсутня. Стартовий внесок складає 400 євро. Змагання проводять в один день.

Особливою категорією, яка відрізняється від усіх інших є сателіти. Ці змагання проводяться під егідою міжнародної федерації фехтування, але організатори змагань самостійно обирають систему проведення змагань. В переважній більшості це два групових тури та тур прямого вибування (інколи з втішними сутичками).

За перемогу на сателіті спортсмен отримує 4 очка до світового рейтингу. Спортсмен який посів друге місце – 3 очка. За третє місце нараховується по 2 очка, та спортсмени, які посіли місця з п'ятого по восьме отримують по 1 очку. Організатори також самостійно встановлюють стартовий внесок та можливу винагороду. У періоді змагань 2012/2013 у чоловічій шпазі відбулось 9 змагань категорії сателіти на який стартовий внесок коливався від 20 до 30 євро.

Винагорода була присутня лише на змагання у м. Архус (Данія) та м. Осло (Норвегія). На змагання у м. Архус спортсмени отримували за перше місце 100 євро, друге – 50 євро та третє місце – 25 євро [38]. Нестандартною є нагорода за перемогу на змаганнях у Осло. За перше місце спортсмен отримує 31% від загального стартового внесу, за друге місце 23%, та за третє місце 13% [35].

У фехтуванні змагання, що проводяться під керівництвом міжнародної федерації фехтування мають можливість надання очків до світового рейтингу, що є основною особливістю змагань даної категорії. Завдяки даній особливості у організаторів не є обов'язковим використанні різноманітних засобів для залучення більшої кількості спортсменів або спортсменів з вищим рейтингом.

Протягом 2012/2013 року у дисципліні чоловіча шпага відбулось десять сателітів, п'ять кубків світу, п'ять командних кубків світу, три Гран-Прі, чемпіонат Європи та чемпіонат світу.

Об'єктивні чинники дозволяють розподілити змагання у фехтуванні на ті, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування та ті, що знаходяться поза ним.

До найбільш популярних та відомих комерціалізованих змагань відносяться наступні турніри: «Allstar Cup» (Кубок Оллстар, м. Рьойтлінген, Німеччина); «London Open» (Відкритий кубок Лондона, м. Лондон, Велика Британія); «Barbican Cup» (Кубок Барбакану, м. Краків, Польща); «US Masters» (Мастерс, Нью-Йорк, США). Їх характеристику, на наш погляд, доцільно проводити у хронологічному порядку [31].

Характеризуючи змагання «Allstar Cup» відзначимо, що вони проводяться щорічно у січні у м. Рьойтлінген, Німеччина. Він є одним з найпопулярніших комерціалізованих турнірів з фехтування на шпагах (серед чоловіків) у Європі. Це пов'язано із привабливістю місця проведення для учасників із більшості країн Європи. Варто зазначити про давні традиції цього міста, які пов'язані зі спортивним фехтуванням (розташування

основного світового виробника фехтувального екіпірування та обладнання). У 2014 році у цих змаганнях взяли участь 173 спортсмени з 17 країн світу. Встановлено, що сумарний обсяг стартових внесків склав 3,460 євро (розмір внеску для одного учасника складає 20 євро). Додаткова фінансова та натуральна підтримка була надана спонсорами змагань: федерацією фехтування Німеччини; виробником фехтувального екіпірування та одягу «Adidas»; банком «Volksbank Reutlingen»; медіа спонсором «Tisoware» та виробником фехтувального обладнання та екіпіровки «Allstar» [32].

Завдяки високому доходу від стартового внеску та активній підтримці спонсорів, на змаганнях за попадання у фінальну вісімку спортсмени нагороджувалися грошовими нагородами. Так за перше місце спортсмен отримував 1 тис. євро, за 2 місце – 500 євро, за третє місце по 250 євро. Спортсмени які зайняли місця з п'ятого по восьме отримували по 100 євро. Також нагороджується спортсмен з групи «юніори», який показав найкращий результат у змаганнях (250 євро). Враховуючи ці дані, орієнтовний розрахунок стартового внеску учасників змагань компенсував статтю витрат «нагороди спортсменів» та дозволив отримати запас коштів у 810 євро.

Організаційні особливості передбачають проведення турніру у два дні. Це дозволяє використовувати одну із найбільш об'єктивних систем проведення змагань (змішана) для виявлення переможця. У перший день змагань відбувається два попередніх тури (відбірково коловим способом) та формування 64 учасників другого етапу. На другий день відбувається визначення переможця за системою прямого вибування (зі втішними боями).

Ще одним традиційним змаганням, яке проводиться у м. Лондон, Велика Британія, є «London Open». Відрізняється дане змагання від попереднього тим, що у ньому присутні змагання на усіх видах зброї. Поряд із тим, система визначення переможця у різних видах зброї неоднакова. У змаганнях на шпазі та рапірі проводяться два попередніх тури і надалі тур прямого вибування. У шаблі проводиться лише один попередній тур та тур

прямого вибування. Це пов'язано, з нижчою кількістю учасників у змаганнях на шаблі, через яку використання двох турів є недоцільним.

Особливістю даного турніру є відсутність стартового внеску для учасників з іноземних країн. Так лише учасники з Великої Британії сплачують стартовий внесок, який складає 30 фунтів стерлінгів (шпага та рапіра) та 25 фунтів стерлінгів (шабля). Це підтверджує наше попереднє припущення [39]. Однак для учасників, які перебувають у списку першої двадцятки британського рейтингу фехтувальників, стартовий внесок складає 15 фунтів стерлінгів (шпага та рапіра) та 10 фунтів стерлінгів (шабля).

Різниця між стартовими внесками перших двадцяти спортсменів британського рейтингу та інших учасників змагань, на наш погляд, зумовлена бажанням організаторів до залучення більш титулованих спортсменів Великої Британії. Ще однією відмінністю цього змагання є обмеження кількості учасників. Максимальна кількість осіб у кожній дисципліні може складати до 96 осіб.

За результатами змагань спортсмени, які займають перше, друге та третє місце отримують грошову винагороду. За перше місце у чоловічій та жіночій рапірі спортсмени отримують по 1000 фунт. стер., за друге та третє місце по 200 фунт. стер. У чоловічій та жіночій шпазі переможець отримує 750 фунт. стер., спортсмени які займають друге та третє місце по 100 фунт. стер. Найменшу винагороду отримують спортсмени шаблісти, за перемогу 250 фунт. стер., та за друге і третє місце по 50 фунт. стер.

Причиною диференціації за винагородою є менша кількість учасників у змаганнях на шаблі, що не потребує вищої винагороди порівняно зі змаганнями на шпазі та рапірі. Також ще однією особливістю є проведення фінальних сутичок у окремому гала залі. Ціна квитка на фінальну частину змагань складає 22 фунт. стер. для глядачів, та 12 фунт. стер. для учасників змагань. Вона більшою ніж ціна квитка на перегляд попередньої частини змагань, що складає 5 фунт. стер.

Перевагами проведення даного турніру є відсутність стартового внеску для іноземних спортсменів, що дозволяє залучити як можна більше спортсменів іноземців; проведення фінальної частини змагань в окремому залі, що дозволяє отримати додатковий дохід від продажу квитків.

Таким чином згідно організаційно-економічних особливостей змагань «London Open» можна визначити наступну диференціацію за стартовим внеском та винагородою, відмінними системами проведення змагань.

Традиційне змагання у вересні «Barbican Cup» проводиться у місті Кракові (Польща) і є популярним змаганням серед представників Європи, в тому числі України. У 2013 році у цих змаганнях участь приймали 83 спортсмени з трьох країн Європи. Стартовий внесок для одного учасника складав 15 євро. Це забезпечило отримання 1,245 тис. євро доходу для організаторів.

Додаткова спонсорська допомога для організації змагань була отримана завдяки залученню таких компаній як «Barwa», «Media Markt», «PG», «Grupa Klonex», «Krynica», «Aliplast», «Buma factory». Цікавим в організації спонсорської підтримки є те, що використання компанії виробника питної води «Krynica» дозволяє організаторам взамін на представлення лише їх продукції під час змагань отримати певну кількість продукції для забезпечення нею суддей, спортсменів та самих організаторів.

Організаторами змагань було організовано грошові винагороди для спортсменів що потрапили у фінальну вісімку. Так за перше місце спортсмен отримує 1200 євро, за друге місце 500 євро, та спортсмени які посіли третє місце отримують по 300 євро. Учасники які посіли місця з п'ятого по восьме отримують по 100 євро [41].

Підсумовуючи переваги організації цього турніру варто зазначити залучення серед групи спонсорів виробника питної води; використання у якості нагород аудіо техніки, яку забезпечує спонсор мережа магазинів «Media Markt»; використання простої та швидкої системи змагань, що дозволяє не збільшувати витрати на проведення додаткового дня змагань.

На нашу думку, окремо варто виділити змагання «US Masters» оскільки воно унікальним. Один з найяскравіших прикладів комерціалізованих фехтувальних змагань є турнір «US Masters». Він проводився лише у 2010 та 2012 роках при організації фехтувальником Тімом Морхаусом у сумісництві з організаційною компанією «WCMG».

У цих змаганнях участь приймають лише переможці та призери Ігор Олімпіад, переможці та призери чемпіонатів світу та зональних чемпіонатів, а також молоді спортсмени призери та переможці кадетських та юніорських чемпіонатів світу, що дозволяє зацікавлювати більшу кількість глядачів, не лише пов'язаних з фехтуванням. Так у 2010 році на перших змаганнях «US Masters», що проводились у м. Нью-Йорк (США) було 1800 глядачів. Додатково трансляція змагань відбувалась по телебаченню. За даними сайту Тіма Морхауса від проведення змагань було отримано прибуток у сумі 25 тис. доларів. Ця сума була використана для розвитку програми «Fencing in Schools», що займається пропагандою та розвитком фехтування у загальноосвітніх школах США.

Важливими чинниками для заохочення великої кількості глядачів були: присутність великої кількості «зірок» та різноманітна програма заходів для залучення. Можливість спілкування з атлетами для гостей з VIP квитками була забезпечена на офіційному прийомі. Після цієї церемонії відбувається представлення атлетів глядачам на «червоній доріжці» та надається можливість фотографування з ними безпосередньо перед змаганнями.

У 2012 році змагання проводились у командному турнірі де відбувалась зустріч збірної команди США та команди «Усіх зірок світу». При зустрічі відбувались поєдинки 6 учасників з кожної команди у кожному виді зброї. Нагорода на даних змаганнях відсутня, оскільки дане змагання має благодійну мету. Перевагами даного змагання є залучення «зірок», проведення (окрім самих змагань) додаткових церемоній, наявність простих та VIP квитків, наявність телетрансляції змагань.

3.2. Класифікація організаційно-економічних чинників ефективності змагань у фехтуванні за умов комерціалізації виду спорту

Аналіз системи змагань у фехтуванні (див. підрозділ 3.1) дозволив нам визначити особливості організаційно-економічних чинників ефективності змагань за умов комерціалізації виду спорту: 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.

Із метою якісного аналізу зазначених чинників нами проведено їх класифікацію за характерними ознаками: за змістом та за значенням.

При аналізі чинників нами запропоновано їх класифікацію за значенням на основні та допоміжні (рисунок 3.1). Ця класифікація ґрунтується на важливості чинників для організації змагань. Тобто ті які є об'єктивно повинні бути присутніми на усіх без винятку змаганнях з фехтування та ті які можуть бути включеними або ні, зміненими, використовуватися в комплексі чи окремо з позицій організаторів змагання.

Основні – чинники організації змагань, без яких їх проведення неможливе. Для прикладу чітка дефініція системи визначення переможця, місце проведення тощо. Окрім цього чинники цієї групи підлягають обов'язковому внесенню до змісту положення про змагання, як основного регламентуючого документа.

Допоміжні чинники не передбачають обов'язкового включення до організації змагань. Для прикладу, за наявності у організаторів достатньої кількості засобів для безпосередньої організації, стартовий внесок учасників може бути відсутнім. Поряд із тим, варто зазначити, що саме залучення другорядних чинників дозволяє суттєво збільшити економічну ефективність проведення змагань [22].

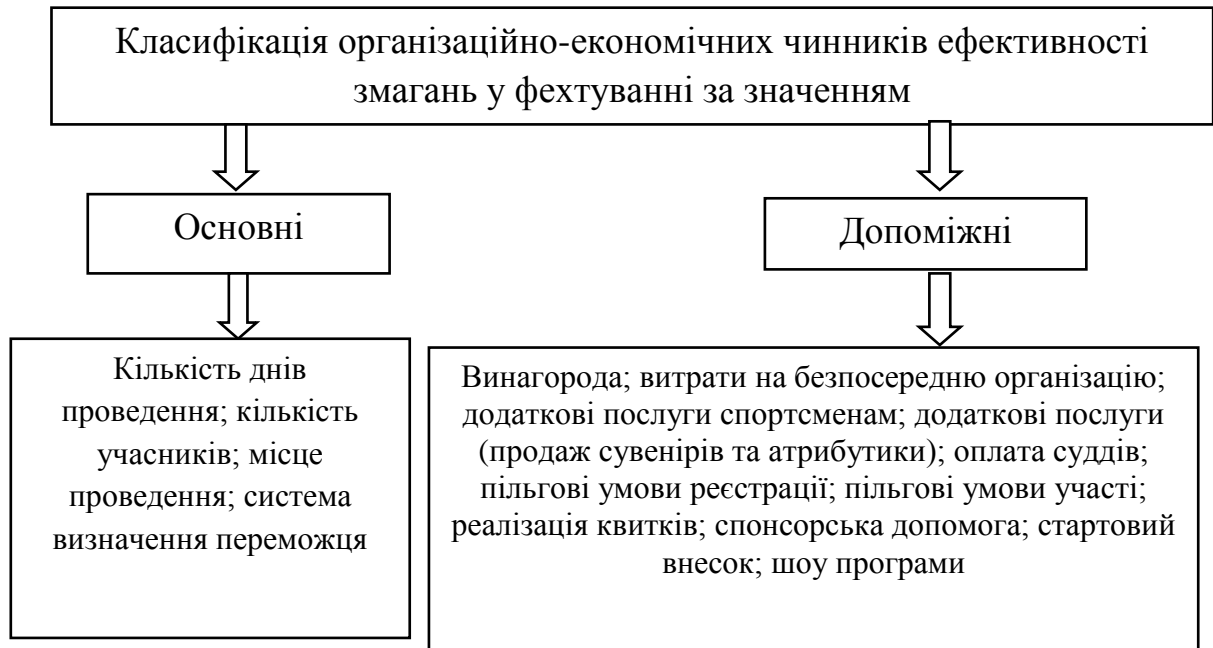


Рис. 3.1. Класифікація організаційно-економічних чинників ефективності змагань у фехтуванні за значенням

Інший підхід, використаний нами при формуванні класифікації організаційно-економічних чинників за змістом дозволив виділити три групи чинників: організаційні, економічні та чинники залучення, що зумовлено трьома напрямками на які спрямована організація спортивних змагань в умовах комерціалізації виду спорту (рисунок 3.2).

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 представленим у положенні про змагання. До них відносяться: система визначення переможця, місце проведення та кількість днів проведення змагань. Варіативні чинники мають змістовну 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 у економічному забезпеченні проведення змагань – джерел доходу (реалізація квитків, стартовий внесок) та статей витрат (винагорода, оплата суддів) [2].

До дохідних чинників відносяться: стартовий внесок спортсменів, додаткові послуги, наявність спонсорів та продаж квитків. Витратні чинники: 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 у цілому або спортсменів із вищим світовим або національним рейтингом.

До регламентованих чинників нами віднесено систему визначення переможця, кількість днів проведення та місце проведення. Системи визначення переможця встановлені міжнародною федерацією фехтування для усіх категорій змагань, окрім категорії сателітів. Аналіз змагань у фехтуванні вказав, що на усіх особистих змаганнях перші шістнадцять спортсменів світового рейтингу не приймають участь у попередньому турі та сутичках за «вхід у 64». Спортсмени які після попереднього туру посіли місце з першого по шістнадцяте пропускають сутички за «вхід у 64». Ця система є незмінною на більшості змагань міжнародної федерації фехтування.

Варто зазначити, що міжнародна федерація фехтування надає можливість організаторам сателітів самостійно встановлювати ту чи іншу систему визначення переможця. Змагання категорії сателітів у м. Анталія відбуваються за змішаною системою (один попередній тур та тур прямого вибування до визначення переможця). А на ще одних змаганнях даної категорії у м. Архус відбувається перший попередній тур без вилучення спортсменів, а другий попередній тур з відсіюванням 20-30% спортсменів. Надалі відбувається тур прямого вибування без втішних боїв до визначення переможця.

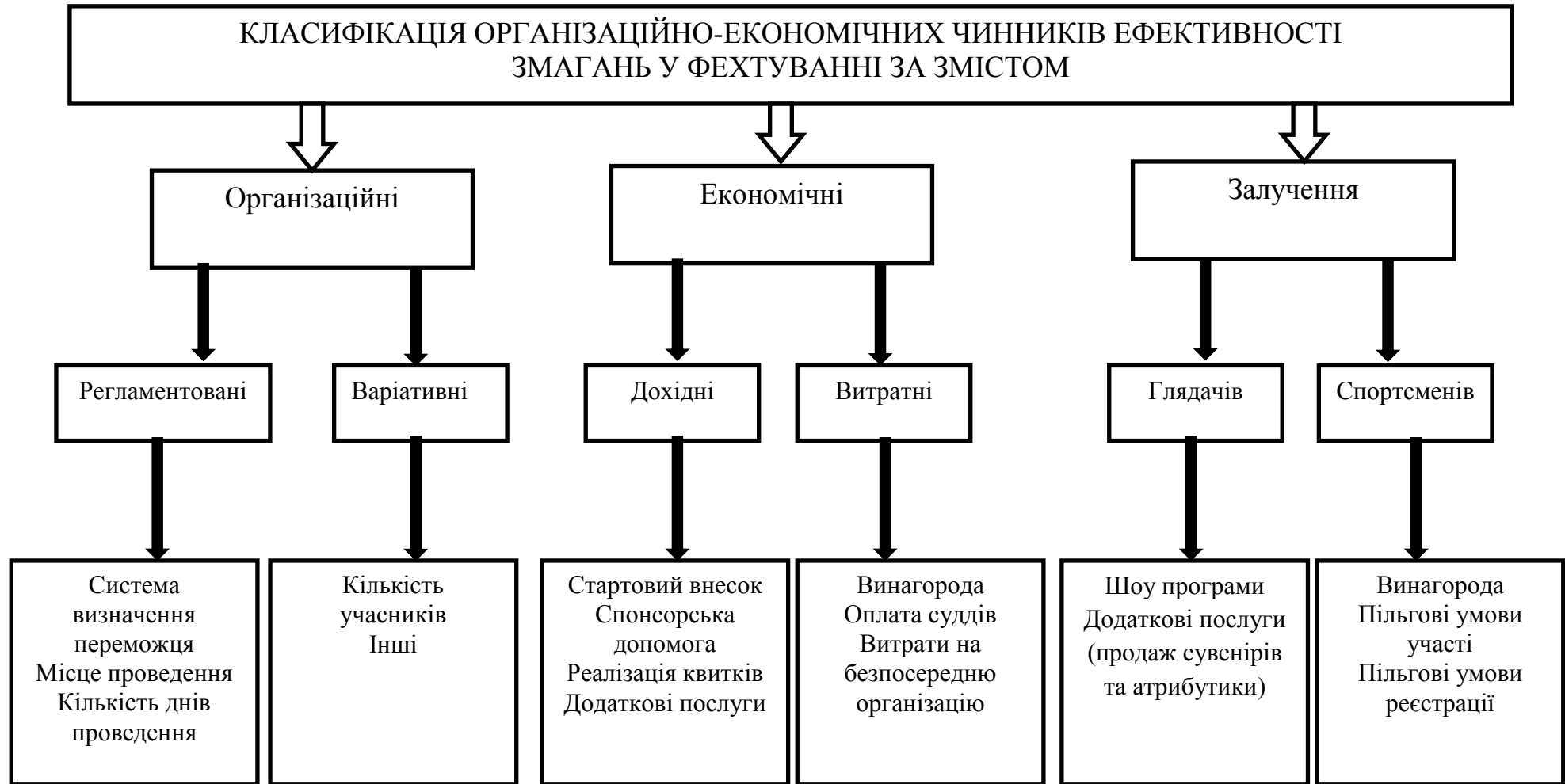


Рис. 3.2 Класифікація організаційно-економічних чинників ефективності змагань у фехтуванні за змістом

Системи визначення переможця можуть бути розподілені на регламентовані (ті що встановлені міжнародною федерацією фехтування) та варіативні (категорія сателітів).

Організаційною особливістю є проведення змагань у двох різних місцях. Вона полягає у використанні популярних серед місцевого населення та туристів місць для більшого зацікавлення публіки у даному виді спорту. Якщо є можливість проводити змагання у двох місцях проведення, то змагання до певної стадії проводяться у одному залі, надалі переносяться в інше місце.

Таким чином, місце проведення змагань може бути стандартизованим або варіативним. Стандартизоване місце проведення відбувається в одній будівлі. Приклад: «Barbican Cup», «US Masters» тощо. Приклад варіативних місць проведення: «London Open», чемпіонати світу тощо.

Наступним регламентованим чинником виступає кількість днів проведення змагань, що визначається у положенні про змагання. Для прикладу змагання, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування (окрім категорії сателітів) використовують двоходенну систему. У перший день змагань відбувається попередній тур та визначення 64 спортсменів що продовжать змагання. На другий день проводяться сутички до визначення переможця. Досить часто на чемпіонатах світу між цими двома турами відбувається перерва в один або два дні. Комерційні змагання нижчого рівня та категорії сателіт можуть відбуватись в один день. Для прикладу сателіти в м. Архус, м. Спліт, «London Open» тощо.

Раціональний розподіл кількості днів проведення змагань обумовлюється декількома факторами: об'єктивність системи визначення переможця, час відпочинку спортсменів, економія на оренді залу. Під час аналізу змагань двох категорій найбільш об'єктивною системою визначення переможця було визначено змішану систему, ця система була використана на змаганнях «Allstar Cup». У перший день змагань відбувається два попередніх

тури та визначення 64 спортсменів що продовжать змагання. На другий день відбувається тур прямого вибування до визначення переможця.

Ще однією групою організаційних чинників є варіативні. До яких відноситься обмеження кількості учасників на змаганнях що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування. Аналіз літератури, документів та джерел Інтернету вказали на наявність обмеження кількості учасників на змаганнях різних категорій міжнародної федерації фехтування. Також на змаганнях, що не входять до календаря міжнародної федерації фехтування. У положенні про змагання «London Open» було встановлено обмеження у 96 спортсменів для кожної дисципліни. До інших варіативних чинників відноситься кількість суддів, тому що в залежності від кількості учасників відбувається залучення певної кількості фехтувальних доріжок і суддей відповідно.

Звертаючись до вищесказаного економічні чинники розподіляються на дохідні та витратні. Оскільки комерційні змагання передбачають отримання прибутку важливим є раціональне використання джерел доходу [15].

На усіх змаганнях що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування так і поза ним переважно присутній стартовий внесок. Даний внесок являється одним з джерел доходу організаторів змагань. Вони зобов'язані внести дані про суму стартового внеску до положення про змагання. Зменшений або відсутній стартовий внесок може використовуватись як вид пільг для учасників (змагання другої категорії). На змаганнях, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування стартовий внесок є сталий для кожної категорії змагань, окрім змагань категорії сателітів.

Важливу роль при організації змагань відіграють спонсори змагань. Спонсорами можуть бути, як фізичні так і юридичні особи, що здійснюють фінансування будь-якої діяльності фізичних або юридичних осіб. Варто зауважити, що здійснювати спонсорську допомогу можуть також державні та муніципальні органи. Відповідно від розміру та виду допомоги спонсорів

можна розподілити на: титульного, генерального, офіційного, технічного, приймаючого та інформаційного.

Спонсорська допомога може бути грошова, натуральна та інформаційна. На певних турнірах в якості винагороди надається сертифікат на придбання певної продукції фірми-спонсора, або сама продукція даного спонсора. Для прикладу на змаганнях «Barbican Cup» переможці та призери нагороджуються аудіотехнікою від спонсора змагань мережі магазинів «Media Markt».

На змаганнях, що проводяться міжнародною федерацією фехтування обов'язковим є присутність спонсорів даної федерації. Також організатори можуть залучати інших спонсорів. Для прикладу на чемпіонаті світу 2013 року у Будапешті, окрім титульних спонсорів міжнародної федерації фехтування «Megafon» та «Tissot» присутнім був також спонсор національної збірної команди Угорщини з фехтування «MOL» [5].

Важливим джерелом доходу визначається реалізація квитків [11]. Переважно на чемпіонатах світу та Європи відбувається продаж квитків або на цілий день, або на основну та фінальну частину змагань окремо.

Варто також зазначити особливості квиткової системи на змаганнях «US Masters». Квитки на даних змаганнях розподілені на дві групи. Перша група квитків не надає переваг для глядачів. Квитки другої групи надають можливість перед змаганнями у спеціально відведеному залі для спілкувати з учасниками змагань.

Окрім змагань категорій чемпіонати світу та зональні чемпіонати, також інші комерціалізовані змагання використовують квитки у виді одного з джерел доходу. Для прикладу на змаганнях «London Open» ціна на квитки основної частини змагань складають 5 фунтів стерлінгів. Ціна квитків на фінальну частину – 22 фунти стерлінги (для учасників змагань 12 фунтів стерлінгів).

Основою комерційних змагань є не тільки отримання прибутку, але й раціональний розподіл видатків. Аналіз особливостей винагороди в

спортивних змаганнях вказав, що вона визначається як одноразова виплата (грошова чи натуральна) за досягнення високих результатів на змаганнях. Розмір винагороди попередньо визначається організаторами змагань та вноситься до положення про змагання [2]. До винагород можна віднести: грошову винагороду, надання очок до рейтингу, натуральну винагороду (спортивне, фехтувальне екіпірування та одяг).

Прикладом використання винагороди є призиви на змагання Гран-Прі яке проводить у м. Доха. За перемогу спортсмен отримує 10 тисяч доларів, учасник який займає друге місце отримує 5 тисяч доларів та учасники які займають треті місця отримують по 2 тисячі доларів. Спортсмени з 5 по 8 місце отримують по одній тисячі доларів. Окрім грошової винагороди спортсмени також отримують очки до світового рейтингу. Спортсмену надається 48 очок за перше місце, 39 очок за друге місце, 30 очок за третє місце та 21 очко отримують спортсмени що посіли місця з п'ятого по восьме [4].

Варто зауважити, що на комплексних змаганнях (на яких присутні два або три види зброї; які проводяться серед чоловіків та жінок) винагорода для кожного виду зброї може мати відмінності. Для прикладу на змаганнях «London Open» за перше місце у чоловічій та жіночій рапирі спортсмени отримують по 1000 фунтів стерлінгів, за друге та за треті місця по 200 фунт. стер. У чоловічій та жіночій шпазі переможеш отримує 750 фунт. стер., спортсмени які займають друге та треті місця по 100 фунт. стер. І найменшу винагороду отримують спортсмени шаблісти, за перемогу 250 фунт. стер., та за друге і треті місця по 50 фунт. стер.

Особливості використання винагороди на змаганнях полягають у наданні додаткової мотивації для спортсменів, а також вона використовується як засіб залучення більшої кількості спортсменів. Організатори змагань можуть використовувати продукцію спонсорів змагань для їх додаткової реклами у виді винагороди.

Оплата роботи суддів на змаганнях, що входять до календаря міжнародної федерації фехтування відбувається коштами отриманими від

організації змагань. МФФ та організатори змагань самостійно здійснюють вибір суддей та їх виклик [2].

І останньою групою є чинники залучення які розподіляються на чинники залучення глядачів та спортсменів. Глядачі є основною категорією на яку спрямована організація комерційних змагань. Тому що, саме від них надходить найбільша кількість доходів. Важливим засобом для залучення більшої публіки є використання шоу-програм. Так на змаганнях «US Masters» особи що володіють VIP квитками мають можливість прийняти участь у банкеті перед змаганнями з можливістю поспілкуватися з майбутніми учасниками змагань.

Також на даних змаганнях перед самими сутичками відбувається урочисте представлення учасників, що дозволяє отримати додаткову інформацію щодо атлетів, які прийматимуть участь у цих змаганнях. Залежно від стадії змагань використовуються ті чи інші церемонії. Для прикладу на церемонії відкриття деяких змагань може бути присутнім церемонія підняття національного прапора. На закритті – його опускання. Можна також використовувати перерву між стадіями змагань, щоб спортсмени мали можливість спілкування зі ЗМІ та глядачами. Присутність ведучого на змаганнях дозволяє постійно тримати увагу глядачів на основних подіях.

Ще одним джерелом доходу організаторів змагань є додаткові послуги для спортсменів та глядачів. На переважній більшості змагань, що знаходяться як у календарі міжнародної федерації фехтування та ті, що знаходяться поза ним використовується продаж сувенірної продукції. Організатори змагань надають права на розміщення своїх ремонтних лавок та магазинів виробникам фехтувального одягу та екіпірування, до яких у разі виникнення проблем зі зброєю або екіпіруванням мають можливість звернутися спортсмени.

Варто зауважити, що глядачі з VIP квитками отримують додаткові переваги а також можливість користування певними послугами безплатно. Враховуючи, що глядачі забезпечують основний дохід організаторів змагань

їх залучення було б не можливим без наявності спортсменів. Для їх залучення використовуються такі засоби як пільгові умови участі та реєстрації.

Пільговою умовою реєстрації є зменшений стартовий внесок, що дозволяє заохочувати висококваліфікованих спортсменів до участі у змаганнях. Для прикладу на змаганнях «London Open» стартовий внесок для учасників з іноземних країн відсутній. Так лише учасники з Великої Британії сплачують стартовий внесок, який складає 30 фунтів стерлінгів (шпага та рапіра) та 25 фунтів стерлінгів (шабля).

Пільгові умови участі – це умови що надаються спортсменам як винагорода або як засіб для заохочення. Даний чинник тісно пов'язаний зі світовим рейтингом міжнародної федерації фехтування, у якому спортсмени що знаходяться серед шістнадцяти перших отримують переваги на змаганнях.

Пропуск попереднього туру та сутичок за «вхід у 64» присутній на більшості змагань календаря міжнародної федерації фехтування, що є важливим для спортсменів оскільки дозволяє не витратити зусиль на попередні сутички.

3.3. Зв'язок організаційно-економічних чинників ефективності організації змагань з фехтування

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

Кількість учасників змагань пов'язана з системою визначення переможця. Відповідно від кількості учасників та можливостей організаторів може встановлюватись обмеження на максимальну чи мінімальну кількість

учасників, які можуть брати участь у змаганнях. Для прикладу на змаганнях «London Open» присутнє обмеження максимальної кількості учасників на рівні 96 спортсменів у кожному виді змагань. Завдяки введенню цього обмеження організаторам вдалося лімітувати тривалість змагань (кількість днів та години проведення), систему визначення переможця змагань та уникнути додаткових витрат часу на проведення незапланованої кількості сутичок.

Встановлено, що місце проведення змагань має зв'язок з декількома чинниками. Місце проведення змагань, яке обладнане достатньою кількістю глядацьких місць дозволяє здійснювати оптимальний продаж квитків. Водночас, якщо попередня та фінальна частини змагань проводяться у різних місцях, можна передбачити особливості продажу квитків. Продаж квитка, що включає присутність на двох частинах змагань або продаж квитка на одну із них (окремий) – попередню та фінальну частину. Для прикладу на змаганнях «London Open» проведення фінальних сутичок відбувається в окремому гала-залі. Ціна на квиток у гала-зал є більшою (22 фунт. стер. для глядачів, та 12 фунт. стер. для учасників змагань) ніж квиток на перегляд попередньої частини змагань (5 фунтів стерлінгів) [7]. При цьому проведення змагань у двох приміщеннях призводить до зростання витрат на безпосередню організацію. В залежності від кількості днів проведення є можливим продаж квитків на один день або на усі дні проведення змагань.

При наявності шоу-програм важливим, на нашу думку, є врахування пристосування до них місць проведення змагань. На змаганнях «US Masters» глядачі з VIP квитками отримують можливість поспілкуватись з майбутніми учасники змагань у банкетному залі безпосередньо перед змаганнями [2].

Система визначення переможця змагань пов'язана з кількістю 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. Для прикладу організація чемпіонату світу 2013 року (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) [5].

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

Також в залежності 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 змаганнях «Allstar Cup» при відсутності судді сплачується 250 євро організаторам. Один суддя повинен бути при наявності до 4 учасників. При участі від 5 до 8 учасників – двоє суддів.

Реалізація квитків дозволяє глядачам отримати доступ до додаткових церемоній. Для прикладу змагання «US Masters» надають доступ до банкету перед змаганнями лише глядачам з цими квитками. Досить часто спонсорська допомога може бути у вигляді натуральної нагороди для спортсменів. Для прикладу на змаганнях «Barbican Cup» переможець та призери змагань нагороджувались аудіотехнікою яку забезпечувала мережа магазинів техніки «Media Markt».

При наявності спонсорів, які надають послуги щодо проведення різноманітних церемоній, їхня допомога може розглядатись у вигляді розважальних шоу, наданні ведучого змагань тощо. Для прикладу на міжнародних змаганнях з фехтування на шпагах «Barbican Cup» (м. Краків,

Польща) переможець та призери змагань нагороджувались аудіотехнікою, яку забезпечували мережа магазинів техніки «Media Markt».

Стартовий внесок на змаганнях безпосередньо встановлюється організаторами змагань або міжнародною федерацією фехтування (для змагань, що входять до її календаря). Дані про його величину повинні знаходитись у положенні про змагання.

Також при наявності пільгових умов реєстрації для певних спортсменів (фехтувальники високого рангу, іноземці тощо) інформація про ці пільги повинна знаходитись у положенні про змагання. Пільговою умовою реєстрації може бути стартовий внесок, який в залежності від змагань є зменшений або відсутній. Ці пільги встановлюються організаторами для залучення більшої кількості спортсменів іноземців, або спортсменів з вищим рейтингом.

Враховуючи кількість встановлених зв'язків, нами умовно виділено три групи організаційно-економічних чинників ефективності змагань. Перша група містить 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 зв'язками); друга – місце проведення, шоу програми (3–4 зв'язки); третя – реалізація квитків, система визначення переможця (п'ять та більше зв'язків).

ВИСНОВКИ

1. Змагання міжнародної федерації фехтування змагання розподіляються на 6 категорій: чемпіонати світу, зональні чемпіонати, Гран-Прі, кубок світу, командний кубок світу та сателіти. Окрім змагань що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування, також присутні інші комерційні змагання.
2. Відсутність можливості нарахування очок до світового рейтингу змушує організаторів комерційних змагань використовувати додаткові засоби залучення більшої кількості глядачів та учасників, з них лідерів світових та національних рівнів.
3. Вплив на ефективність організації змагань із фехтування здійснюють різноманітні чинники, що пов'язані з безпосередньою організацією, основними економічними статтями доходів і видатків та залученням глядачів та спортсменів до участі.
4. Основними організаційно-економічними чинниками ефективності організації змагань виступають: 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 та шоу програми визначені нами як допоміжні чинники.
5. Організаційно-економічні чинники доцільно розглядати у межах класифікації за значенням та змістом. Класифікація за значенням ґрунтується на важливості чинників для організації змагань. Класифікація за змістом зумовлена трьома напрямками на які спрямована організація спортивних змагань в умовах комерціалізації виду спорту: безпосередньою організацією, статтями економічного забезпечення та процесом залучення глядачів та спортсменів.
6. Організаційно-економічні чинники ефективності організації змагань перебувають у зв'язку. Найбільшу кількість зв'язків мають чинники система визначення переможця та реалізація квитків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березка С. М. Футбол как профессиональный спорт и перспективы его развития в Украине. Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. Харків, 2013, 3. – С.7-10
2. Борисова О. В. Маркетинг как средство адаптации профессионального тенниса к условиям современного рынка / Ольга Борисова, Юрий Мичуда // Слобожанський науково-спортивний вісник : наук.-теорет. журн. – Харків : ХДАФК, 2011. – № 4. – С. 186–188. Особистим внеском автора є обґрунтування напрямів дослідження, інтерпретація результатів, формулювання висновків.
3. Борисова О. В. Организационно-экономические аспекты развития современного тенниса / Ольга Борисова, Юрий Мичуда // Наука в олимпийском спорте. – 2011. – № 1. – С. 116–124. Особистим внеском автора є аналіз організаційно-економічних аспектів розвитку сучасного тенісу, формулювання висновків.
4. 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.
5. Брискин Ю.А. Структура и содержание теоретической подготовки фехтовальщиков / Брискин Ю.А., Питын М.П., Задорожная О.Р. // Физическое воспитание студентов. – Х., 2013. – № 04. – С. 10–14.
6. Бріскін Ю. Освіченість фехтувальників з теорії обраного виду спорту та олімпізму на різних етапах багаторічної підготовки / Бріскін Юрій, Пітин Мар'ян, Задорожна Ольга // Теорія та методика фізичного виховання. – Х., 2012. – № 5 (91). – С. 3-7. ISSN 1993-7989.
7. Бріскін Ю.А. Проблеми реалізації олімпійської освіти в умовах загальноосвітніх навчальних закладів / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин //

- Фізична культура, спорт та здоров'я нації: Зб. наук. праць.– Вінниця, 2011. – Т. 1. – Вип. 12. – С. 13-17. ISSN 2071-5285.
8. Ваулін О. І. Особливості організації змагань з фехтування / Ваулін О. І., Демидась О. П., Пітин М. П. // Фізична культура, спорт та здоров'я : матеріал. І Всеукр. студ. наук. Інтернет-конф. (у рамках XIV Міжнарод. наук.-практ. конф.) [Електронний ресурс]. – Харків : ХДАФК, 2014. – С. 104–106. – Режим доступу: http://hdafk.kharkov.ua/docs/konferences/stud.konf_10_12_2014.pdf
 9. Ваулін О.І. Системи змагань у видах спорту за умов комерціалізації / Ваулін О.І., Демидась О.П. // Спорт та сучасне суспільство: Матеріали Загальноукраїнської наукової конференції 5 березня 2015 р. / НУФВСУ. — К.: Олімпійська література, 2015. — С. 20-24.
 10. Гуськов С. И. Профессиональный спорт [Учеб. для студ. высших учеб. заведений физ. воспитания и спорта] / С. Гуськов, В. Платонов, М. Линець, Б. Юшко. – К. : Олимпийская литература, 2000. – 391 с.
 11. Гуськов, С.И. Профессиональный спорт и российская действительность / С. И. Гуськов // Физическая культура и спорт в Российской Федерации. М.: Импульс - Принт, 2000. - С. 66-85.
 12. Драгоценные медали [<http://kr.ua>] / Оксана Баюлова / 2012 / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kr.ua/sport/353308-drahotsennye-medaly> (дата звернення: 09.06.2014).
 13. Зайдіє Мухаммад. Основні тенденції комерціалізації сучасного олімпійського спорту. Автореф. дис... канд. наук з фіз. виховання і спорту: 24.00.01 / Національний ун-т фізичного виховання і спорту України. — К., 1999.
 14. 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 А. М. ; НУФВСУ. – К., 2013. – 23 с.

- 15.К-1 (кикбоксинг). [Електронний ресурс]. Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/К-1_\(кикбоксинг\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/К-1_(кикбоксинг)) (дата звернення: 24.01.2015)
- 16.Кикбоксинг. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Кикбоксинг> (дата звернення: 22.01.2015)
17. Ківернік О. Організаційні особливості процесу фізичного виховання у вищих навчальних закладах України / Ківернік О., Городянський С., Пітин М.П. // Слобожанський науково-спортивний вісник. – Харків, 2008. - №.1-2..-С.20-22
- 18.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. – 43с.
- 19.Козлова, І. О. Тренувальні центри в системі олімпійської підготовки спортсменів (на матеріалі фехтування) [Текст] : автореферат... канд. наук з фіз. виховання і спорту, спец.: 24.00.01 - олімпійський і професійний спорт / І. О. Козлова. — К. : Нац. ун-т фіз. виховання і спорту Укр., 2014. — 20 с.
- 20.Котов, А.В. Тенденции и проблемы исследования профессионального спорта / А.В. Котов // XI научная конференция студентов и молодых ученых Мосспортакадемии / Моск. гос. акад. физ. культуры. Малаховка, 1997. - С. 20-22.
- 21.Лалак Н. Маркетинг професійного спорту: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні / Н. Лалак, І. Войтович // Молода спортивна наука України – Л.: українські технології, 2008. – Вип. 12, т. 1 – С. 161-166
- 22.Лисенчук, С.Г. Маркетинг в професіональному футболі: автореф. дис. . канд. пед. наук: 13.00.04 / С. Г. Лисенчук. Киев, 2002. -17 с.

23. Мичуда Ю.П. Современный спортивный маркетинг: предпосылки становления и перспективы развития // Актуальные проблемы физической культуры. Т.1. – Ростов-на-Дону, 1995. – С. 64-69.
24. Мичуда Ю. П. Ринкові відносини та підприємництво у сфері фізичної культури і спорту [Текст] : навч. посібник для студ. вузів фіз. виховання і спорту / Ю. П. Мичуда . – К. : Олімпійська література, 1995. – 152 с.
25. Нерода Н. В. Проблеми комерціалізації сучасного спорту / Нерода Н. В., Ваулін О. І. / Актуальні проблеми фізичного виховання, спорту та туризму – Запоріжжя – 2013. – С. 156-157
26. Обґрунтування засобу теоретичної підготовки юних фехтувальників (на прикладі провідних фехтувальників України) / Бріскін Юрій, Пітин Мар'ян, Задорожна Ольга // Фізична культура, спорт та здоров'я нації: Зб. наук. праць. – Вінниця, 2013. – Вип. 15. – С. 289–295. ISSN 2071-5285
27. Організаційно-економічні чинники ефективності змагань із фехтування / Бріскін Ю. А., Пітин М. П., Нерода Н. В., Ваулін О. І. // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія 15. Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт). – К. : Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2014. – Вип. 11 (52). – С. 21–24.
28. Пітин М. Авторська модель системи знань спортсменів / Пітин Мар'ян // Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія 15. Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт). – К. : Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2013. – Вип. 10 (37). – С. 89–95.
29. Пітин М. Загальна характеристика концепції теоретичної підготовки у спорті / Мар'ян Пітин // Молода спортивна наука України : зб. наук. праць з галузі фіз. виховання, спорту і здоров'я людини / За заг. ред. Є. Н. Приступи. – Л. : ЛДУФК, 2014. – Вип. 18, т. 1. – С. 213–218.
30. Пітин М. Інформація про відомих спортсменів та тренерів як складова теоретичної підготовки у стрільбі з лука / Мар'ян Пітин,

- Наталія Стецькович // Фізична культура, спорт та здоров'я нації: Зб. наук. праць.– Вінниця, 2012. –Вип. 13. – С. 196-203. ISSN 2071-5285
- 31.Пітин М. Оцінка ефективності експериментальної програми теоретичної підготовки юних стрільців з лука на початковому етапі тренування / Мар'ян Пітин, Юрій Бріскін, Юрій Можаровський // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Фізична культура. – Івано-Франківськ, 2013. – Вип. 18. – С. 202–207.
- 32.Пітин М. П. Організаційно-методологічні основи теоретичної підготовки у спорті : автореф. дис. ... д-ра наук з фіз. виховання та спорту : [спец.] 24.00.01 «Олімпійський і професійний спорт» / Пітин Мар'ян Петрович ; ЛДУФК. – Л., 2015. – 35 с.
- 33.Пітин М. Принципи теоретичної підготовки у спорті / Мар'ян Пітин // Фізична культура, спорт та здоров'я нації: Зб. наук. праць. – Вінниця, 2014. – Вип. 17. – С. 532–538.
- 34.Пітин М. Функції теоретичної підготовки у спорті / Мар'ян Пітин // Фізична активність, здоров'я та спорт: наук. журнал. – Л.: ЛДУФК, 2014. – № 3 (17). – С. 40–48.
- 35.Пітин М. Теоретична підготовка в спорті : монографія / Мар'ян Пітин. – Л. : ЛДУФК, 2015. – 372 с. ISBN 978-966-2328-81-3
- 36.Пономарев Р. Х. Профессионализм в спорте: социальные аспекты проблемы / Н.Н. Пономарев // Олимпийское движение и социальные процессы: материалы Всесоюзной научно-практической конференции / Смоленск, гос. ин-т. физ. культуры. Смоленск, 1991. - С. 84-87.
- 37.Потенциальное развитие спорта в условиях коммерциализации [federalbook.ru] – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://federalbook.ru/files/SPORT/soderganie/Tom%202/potencial%20sport a.pdf> (дата звернення: 11.06.2014).
- 38.Починкин А.В. Коммерческий спорт в Российской Федерации на рубеже XXI века / А.В. Починкин // На рубеже XXI века. Год 2000-й:

- научный альманах МГАФК. Том 2 / Моск. гос. акад. физ. культуры. Малаховка, 2000.-С. 270-279.
- 39.Починкин А.В. Коммерческий спорт в Российской Федерации: тенденции развития и взгляд в будущее / А.В. Починкин // Физическая культура и спорт в Российской Федерации. М.: Импульс - Принт, 2000. - С. 55-65.
- 40.Починкин А.В. Профессиональный коммерческий спорт в России: история и современность / А. В. Починкин // Теория и практика физической культуры. 2005. - № 5. - С. 14-18.
- 41.Правила IBU. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.biathlonworld.com/media/files/rules_2013/IBU_Rules_2012_r_cap1_finish.pdf (date of application: 18.01.2015).
- 42.Приступа Е.Н. Решение проблем современной молодежи средствами олимпийского образования / Приступа Е.Н., Брискин Ю.А., Питын М.П. // Sportul Olimpic și sportul pentru toți : Material. Congres. Șt. Intern. / col. red.: Manolachi V., Danail S. – Ch. : USEFS, 2011. – Vol. 1. – 2011. – p. 148-151. ISBN 978-9975-4202-4-2.
- 43.Спортивный менеджмент. Принципы и применение. – 3-е издание: пер. с англ. / Рассел Хойя, Аарон С.Т. Смит, Мэтью Николсон, Боб Стюарт. Ганс Вестербик. – М.: ООО «Издательство «Рид Медиа», 2013. – 352 с. (Библиотека Российского международного олимпийского университета).
- 44.Футбол как профессиональный спорт и перспективы его развития в Украине [sportpedagogy.org.ua] – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sportpedagogy.org.ua/html/journal/2013-03/13bsmpdu.pdf> (дата звернення: 12.06.2014).
- 45.Характеристика комерційних змагань у фехтуванні / Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин, Неоніла Нерода, Олександр Ваулін // Фізична культура, спорт та здоров'я нації: Зб. наук. праць. – Вінниця, 2014. – Вип. 18, т. 1. – С. 356–361

- 46.11th international allstar Cup of Reutlingen. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://fechten.cweiblen.de/_jcms/images/stories/Documents/AC2014-2_int_en.pdf (дата звернения: 4.09.2014).
- 47.AIBA. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aiba.org/> (дата звернения: 27.01.2015).
- 48.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. – No.1. (5). Vol. III. – P. 158–163.
- 49.Dugdo Fekteklubb – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-176.pdf> (дата звернения: 11.06.2014).
- 50.Grand Prix 2013 – [Electronic resource] Режим доступа: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-387.pdf> (дата звернения: 4.09.2014).
- 51.MOL World fencing championships – [Electronic resource]: Режим доступа: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-242.pdf> (дата звернения: 8.09.2014).
- 52.The JAF Jubilee Tournament – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fie.ch/download/calendar/en/2013-171.pdf> (дата звернения: 10.06.2014).
- 53.The London Open. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.eurofencing.info/sites/default/files/filefield/London_Open_2014_-_English_Leaflet_-_Full.pdf (дата звернения: 4.09.2014).
- 54.World Series Boxing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldseriesboxing.com/> (дата звернения: 26.01.2015)