

СПОРТИВНЫЕ ДЕНЬГИ ИЛИ ДЕНЕЖНЫЙ СПОРТ?

Честь и хвала всем, кто ведёт здоровый образ жизни, и поддерживает тонус благодаря физической культуре и спортивным упражнениям. Однако хочется затронуть тему профессионального спорта, и того, что всё более укореняется в нашем сознании: спортивной смертности, травматизме, хронических заболеваниях и различных физических и психических осложнениях. Насколько тесной является взаимосвязь между сознательными шагами в сторону ухудшения собственного здоровья и экономической мотивацией? Да и в чём вообще состоит отличие от зарабатывания денег в спорте, от до боли знакомого всем нам, обычного экономического процесса?

Чем отличается профессиональный спорт от любительского? Совершенно верно, уровнем мастерства, но это – во-вторых. А во-первых, – количеством задействованных в этой сфере денег. Профессиональный спорт является основным источником дохода спортсмена. При этом не стоит забывать, что всевозможные «бои без правил», «гонки на выживание» и другие подобные нелегальные мероприятия, направленные на кровопускание и калечение людей, также приносят их участникам немалые деньги, а значит, их мы тоже можем отнести к профессиональному спорту.

Предпринимательская способность, как специфический фактор производства, не является ни показателем уровня интеллекта её носителя, ни его физических данных. Но, в отличие от объёма мышечной массы, скорости реакции или ловкости, предпринимательское чутьё не может возникнуть или улучшиться в результате тренировок – оно или есть или его нет. Поэтому количество особей, зарабатывающих за счёт спорта, значительно превышает, и будет превышать количество коммерсантов. (Под коммерсантами или предпринимателями мы имеем в виду людей, осуществляющих организационно-управленческую деятельность, направленную на получение прибыли).

До сих пор такая тенденция сохраняется, не смотря на то, что в условиях общепланетного демографического взрыва (об Украине ни слова). Или, проще говоря, катастрофических темпов роста населения Земли, более высокими темпами растёт количество экологических и техногенных катастроф, которые (по свидетельству многих учёных) проводят к серьёзному ухудшению генофонда человечества. Говоря проще – увеличивается количество людей, но они становятся менее способными.

Потенциальные возможности человеческого организма до нынешнего дня остаются непознанными. Хорошо известно, что в состоянии гипноза, штангист способен поднять вес, значительно превышающий его рекорд. Однако в экономике существует такой термин как граница производственных возможностей, её характеризует максимальный объём продукции, который можно произвести, эффективно

используя имеющиеся в наличии ресурсы. То есть, при наличии определённого количества денег, сырья, производственного персонала и имеющихся технологий, большего количества пуговиц, хлеба или пенициллина, произвести мы не можем.

Чего же ждёт тренер и публика от спортсмена? Выхода за границы осознанных производственных возможностей. В условиях экономики понятие полного использования ресурсов на практике встречается довольно редко. В этом случае, прежде всего мы говорим именно о *потенциале*. То есть повышение потенциальных возможностей производства происходит в экономике, в основном за счёт достижений научно-технического прогресса, введения новых технологий, учитывая, что иные производственные ресурсы ограничены и постоянно уменьшаются.

В профессиональном или просто большом спорте, «производство ошеломляющих результатов» увеличивает свой потенциал и его результативность за счёт увеличения интенсивности тренировок, доводя спортсмена до полного истощения (в экономике – термин «полная занятость»), или путём применения различного вида допинга. К сожалению, очередная инновация в подготовке спортсмена это, зачастую, новые стероиды или амфетамины, наличие которых в организме невозможно определить медицинским путём.

Всякий ли рекорд создаётся вредным для здоровья путём? Отвечая на этот вопрос для себя, перед этим ответьте на вопрос, а каков вообще процент спортсменов добившихся вершин, и какое количество людей серьёзного спорта не страдает хроническими заболеваниями или осложнениями здоровья, вызванными большим объёмом нагрузок. И это, уже не говоря об увечьях вызываемых неофициальным «профессиональным» спортом.

Личная мотивация спортсмена довольно редко бывает обусловлена жадой денег. Как правило, это стремление доказать что-то окружающим. При этом пренебрежительное отношение к уровню собственного заработка даёт возможность заработать на этом определённым экономическим субъектам. Фиаско же, в вопросе самореализации в спорте приводит к ломке самой хрупкой составляющей человеческого «Я» – его психики.

Сложившаяся ситуация усложнена тем, что сегодня не существует способов выяснить вид спорта, к которому наиболее приспособлен начинающий спортсмен, и в каком из них он сможет добиться максимального результата (между этими двумя тезисами вполне может существовать определённая разница). При этом, при оценке спортивных результатов, всегда присутствует определённая доля субъективизма, что наводит на довольно серьёзные размышления о справедливости судейства (вспомним олимпиаду «по-американски»).

Любой экономический результат является следствием инвестиций, капиталовложений. При подготовке спортсмена инвестициями следует считать не только материальные затраты на аренду помещений, спортивных снарядов, стадионов и т.д., но и затраты личного здоровья спортсмена. И если первая часть капитала себя, как правило, окупает, то вторая действует в обратном направлении. А именно: здоровье, потраченное на победу или установление рекорда, не подлежит возврату, не говоря уже о его преумножении, и расходуется после этого ещё быстрее.

Производство спортивных достижений вполне объясняется рыночными законами и механизмами, в частности взаимодействием спроса и предложения. Однако своя специфика всё же есть. Предложение спортсменами своих услуг широкому кругу зрителей как потенциальных поклонников, имеет место всегда. Однако в отличие от предложения экономического, оно менее зависит от предлагаемой спортсменам цены (вопрос мотивации спортсмена нами уже поднимался). Круг работы и занимаемых должностей спортсменами – ограничен. Лучшее на что может рассчитывать «отставной» спортсмен – это либо должность спортивного комментатора, либо тренерская деятельность. Печальный удел большинства остальных – работа в сфере спортивного обслуживания. Исключение составляют те, кто имеет научные степени, и могут заниматься научно-преподавательской деятельностью. Итог: количество вакансий на пост-спортивном рынке труда весьма ограничено.

Спрос на спортивные зрелища и спортивно-информационные продукты зависит, прежде всего, от уровня благосостояния общества. Соответственно полные стадионы и высокие рейтинги или тиражи – явление соответствующее экономической стабильности. Кроме того, в спорте весьма распространённым явлением, формирующим спрос на спорт является так называемое «демонстративное потребление». То есть вы не можете считаться полноценным жителем определённого города, если не будете болеть или хотя бы ходить на игры самой популярной в городе футбольной команды. При этом цена на билет, как правило, не играет роли. Сколько бы он ни стоил, посещение стадиона – обязательный социальный ритуал, который в случае приобретения дорогого билета временно уравнивает людей с разным уровнем дохода. И это всё при том, что спортивные зрелища не являются предметами первой необходимости обычного человека.

Можно даже сказать, что закон спроса (увеличение цены приводит к уменьшению объёмов потребления) в спортивном бизнесе действует в обратном направлении. Цена на билеты зависит от уровня популярности или мастерства объекта потребительского внимания. И чем он выше – тем больше желающих.

Как известно, потребляя тот или иной продукт, мы, рано или поздно достигаем его насыщения, и вместо пользы он начинает приносить нам вред. В спорте же, это правило не действует. Чем больше мы смотрим спортивных программ – тем более возрастает наш «аппетит». А значит, должно появляться всё большее количество спортивной информации, а соответственно и спортивных событий.

В отличие от производства товаров и услуг, в спорте, на уровне государства, отсутствует показатель, который бы учитывал объём всех спортивных событий, так называемый «спортивный ВВП». При расчете этого показателя в экономике учитывается объём «чистого» экспорта, то есть разница между вывозимыми и ввозимыми товарами и услугами. И если с точки зрения производства больше вывозить (конечно же готовой продукции, а не сырья) выгодно, то в спорте всё как раз наоборот.

Если же взять спортивную экономику на международном уровне, то приятно, что процессы глобализации здесь не проявляются так же чётко, как в других отраслях. По крайней мере, столицей короля спорта, традиционного футбола до сих пор является старый свет. А интеграционные процессы в спорте усиливают, в том числе, и культурное, и экономическое сотрудничество между странами.

Государство, имеющее развитую спортивную инфраструктуру, и, соответственно, высокий человеческий потенциал, сможет развивать собственный туризм, гостиничный и ресторанный бизнес, сферу обслуживания. Так же произойдёт и увеличение внутренних и внешних инвестиций в средства массовой информации и формирование полноценного рынка рекламных услуг.

И всё же, не знаю как кого, но меня сильно тревожит повывисившийся уровень смертности, которая зачастую настигает спортсмена прямо на стадионе или в месте проведения тренировки. А теперь вспомните, какое количество музыкантов, поэтов и композиторов, приобрели популярность только в результате переоценки их творчества связанной с их смертью. Поэтому, чтобы не жалеть в будущем, сейчас же внимательно присмотритесь к своим любимым спортсменам...

Роман ЯКОВЕНКО