

**Яковенко Р.В.**

кандидат економічних наук, доцент,

**Александровський О.О.**

студент

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

## **ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ**

Наскільки щільним є взаємозв'язок між свідомими кроками в бік погіршення власного здоров'я і економічною мотивацією? Та й у чому взагалі полягає відмінність між зароблянням грошей у спорті від звичайного економічного процесу? Саме на ці питання ми спробуємо дати відповідь, використовуючи ключові положення фундаментального економічного знання.

Людський потенціал кількісно дорівнює наявній чисельності населення країни, але його економічний зміст розкривається через спроможність до виконання ним у майбутньому своїх економічних функцій...[1, с. 126]. Відтак, реалізація економічних функцій багато в чому залежить від фізіологічних параметрів розвитку особистості [2, с. 131].

Потенційні можливості людського організму до нинішнього дня залишаються непізнаними. Добре відомо, що в стані гіпнозу штангіст здатний підняти вагу, що значно перевищує його рекорд. Однак в економіці існує такий термін як межа виробничих можливостей, її характеризує максимальний обсяг продукції, який можна виробити, ефективно використовуючи наявні ресурси [4]. Тобто, при наявності певної кількості грошей, сировини, виробничого персоналу і наявних технологій, більшої кількості гудзиків, хліба або пеніциліну, виробити ми не можемо.

Чого ж чекає тренер і публіка від спортсмена? Виходу за межі усвідомлених виробничих можливостей. В умовах економіки поняття повного

використання ресурсів на практиці зустрічається досить рідко. В цьому випадку, перш за все, ми говоримо саме про потенціал. Тобто підвищення потенційних можливостей виробництва відбувається в економіці, переважно, за рахунок досягнень науково-технічного прогресу, впровадження нових технологій, враховуючи, що інші виробничі ресурси обмежені і постійно зменшуються.

У професійному або просто великому спорті, „виробництво приголомшуючих результатів” збільшує свій потенціал і його результативність за рахунок підвищення інтенсивності тренувань, доводячи спортсмена до повного виснаження (в економіці – термін „повна зайнятість”), або шляхом застосування різного виду допінгу. На жаль, чергова інновація в підготовці спортсмена це, найчастіше, нові стероїди або амфетаміни, наявність яких в організмі неможливо визначити медичним шляхом.

Чи будь-який рекорд створюється шкідливим для здоров'я шляхом? Відповідаючи на це питання для себе, перед цим дайте відповідь на питання, а який взагалі відсоток спортсменів досягли вершин, і яка кількість людей серйозного спорту не страждає хронічними захворюваннями або ускладненнями здоров'я, викликаними великим обсягом навантажень. І це, вже не говорячи про каліцтва, що викликаються неофіційним „професійним” спортом.

Особиста мотивація спортсмена досить рідко буває обумовлена спрагою грошей. Як правило, це прагнення довести щось оточуючим. При цьому зневажливе ставлення до рівня власного заробітку дає можливість заробити на цьому певним економічним суб'єктам [3]. Фіаско у питанні самореалізації в спорті призводить до зламу самої крихкої складової людського „Я” – його психіки.

Ситуація, що склалася, ускладнена тим, що сьогодні не існує способів з'ясування виду спорту, до якого найбільш пристосований початківець спортсмен, і в якому з них він зможе добитися максимального результату (між цими двома тезами цілком може існувати певна різниця). При цьому, при оцінці

спортивних результатів, завжди присутня певна частка суб'єктивізму, що наводить на досить серйозні роздуми про справедливість суддівства.

Будь-який економічний результат є наслідком інвестицій, капіталовкладень. При підготовці спортсмена інвестиціями слід вважати не лише матеріальні витрати на оренду приміщень, спортивних снарядів, стадіонів тощо, але й витрати особистого здоров'я спортсмена. І якщо перша частина капіталу себе, як правило, окупає, то друга діє в зворотному напрямку. А саме: здоров'я, витрачене на перемогу або встановлення рекорду, не підлягає поверненню, не говорячи вже про його примноження, і витрачається воно після цього ще швидше.

Виробництво спортивних досягнень цілком пояснюється ринковими законами і механізмами, зокрема взаємодією попиту і пропозиції [3]. Однак своя специфіка все ж є. Пропозиція спортсменами своїх послуг широкому колу глядачів, як потенційних шанувальників, має місце завжди. Однак, на відміну від пропозиції економічної, вона менш залежить від пропонованої спортсменам ціни (питання мотивації спортсмена нами вже піднімалося). Коло роботи та займаних посад спортсменами – обмежене. Краще, на що може розраховувати „відставний” спортсмен – це або посада спортивного коментатора, або тренерська діяльність. Сумна доля більшості інших – робота в сфері спортивного обслуговування. Виняток становлять ті, хто має наукові ступені, і можуть займатися науково-викладацькою діяльністю [4]. Підсумок: кількість вакансій на пост-спортивному ринку праці дуже обмежена.

Попит на спортивні видовища і спортивно-інформаційні продукти залежить, перш за все, від рівня добробуту суспільства. Відповідно повні стадіони і високі рейтинги або тиражі – явище відповідне економічній стабільності. Крім того, в спорті досить поширеним явищем, що формує попит на спорт є так зване „демонстративне споживання”. Тобто, ви не можете вважатися повноцінним жителем певного міста, якщо не будете вболювати або хоча б ходити на ігри найпопулярнішої в місті футбольної команди. При цьому ціна на квиток, як правило, ролі не грає. Скільки б він не коштував,

відвідування стадіону – обов’язковий соціальний ритуал, який у разі придбання дорогого квитка тимчасово зрівнює людей з різним рівнем доходу. І це все при тому, що спортивні видовища не є предметами першої необхідності звичайної людини.

Можна навіть сказати, що закон попиту (збільшення ціни призводить до зменшення обсягів споживання) в спортивному бізнесі діє в зворотному напрямку. Ціна на квитки залежить від рівня популярності або майстерності об’єкта споживчого уваги. І чим він вищий – тим більше бажаючих.

Як відомо, споживаючи той чи інший продукт, ми, рано чи пізно, досягаємо його насичення, і замість користі він починає завдавати нам шкоду. У спорті ж, це правило не діє. Чим більше ми дивимося спортивних програм – тим більше зростає наш „апетит”. А значить, має з’являтися дедалі більша кількість спортивної інформації, а відповідно і спортивних подій.

На відміну від виробництва товарів і послуг, у спорті, на рівні держави, відсутній показник, який враховував би обсяг усіх спортивних подій, так званий «спортивний ВВП». При розрахунку цього показника в економіці враховується обсяг «чистого» експорту, тобто різниця між товарами та послугами, що вивозяться та ввозяться. І якщо з точки зору виробництва більше вивозити (звичайно ж готової продукції, а не сировини) вигідно, то в спорті все якраз навпаки.

Якщо ж взяти спортивну економіку на міжнародному рівні, то приємно, що процеси глобалізації тут не проявляються так само чітко, як в інших галузях. Принаймні, столицею короля спорту, традиційного футболу досі є старий світ. А інтеграційні процеси в спорті підсилюють, в тому числі, і культурне, і економічне співробітництво між країнами.

Держава, яка має розвинену спортивну інфраструктуру, і, відповідно, високий людський потенціал, зможе розвивати власний туризм, готельний і ресторанний бізнес, сферу обслуговування. Те само відбудеться із збільшенням внутрішніх та зовнішніх інвестицій у засоби масової інформації та формуванням повноцінного ринку рекламних послуг.

## Література:

1. Яковенко Р. В. Людський потенціал : економічний зміст, структура та характеристика / Роман Яковенко // Зовнішня торгівля : право та економіка. – К. : Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі. – 2008. – № 5 (40). – С. 126–130.
2. Яковенко Р. В. Фізичний розвиток як фактор відтворення людського потенціалу / Р. В. Яковенко, Д. В. Гіцеларь // Пріоритети розвитку підприємств у XXI столітті : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 29 листопада 2017 р. – Кропивницький : РВЛ ЦНТУ, 2017. – С 131–133.
3. Яковенко Р. Спортивные деньги или денежный спорт? / Р. Яковенко // Газета «Спорт-ревью». – 2004. – № 24 (416), 18.06. – С. 5.
4. Яковенко Р. Экономические закономерности профессионального спорта [Електронний ресурс] / Р. Яковенко. – Режим доступу : <http://www.surma-ua.info/?p=428>. – Назва з титул. екрану.