

**Житомирський державний університет імені Івана Франка**

**Факультет фізичного виховання і спорту**

**Кафедра теоретико-методичних основ  
фізичного виховання та спорту**

Шаверський Віктор, Вовченко Інна

**КУРС ЛЕКЦІЙ ОЛІМПІЙСЬКОГО  
ТА ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ**

*Методичні рекомендації*

Житомир 2023

УДК 796.032  
К93

*Рекомендовано до друку вченою радою  
Житомирського державного університету імені Івана Франка  
(протокол № 16 від 31 серпня 2023 р.)*

**Рецензенти:**

**Вознюк Тетяна** – кандидат наук з фізичного виховання та спорту, доцент, завідувач кафедри теорії і методики спорту Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського;

**Тимчик Микола** – кандидат педагогічних наук, професор, доцент кафедри теорії та методики фізичного виховання Українського державного університету імені Михайла Драгоманова;

**Мичка Іван** – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри фізичного виховання та спортивного вдосконалення Житомирського державного університету імені Івана Франка.

**Курс лекцій олімпійського та професійного спорту:** Методичні рекомендації / Укладачі: Шаверський Віктор, Вовченко Інна. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2023. – 84 с.

Курс лекцій олімпійського та професійного спорту дозволяє здобувачам вищої освіти оволодіти теоретичними знаннями в стислий термін завдяки доступному та логічному викладанню матеріалу, а також надає можливість перевіряти та закріплювати свої знання, відповідаючи на питання, що містяться після кожної лекції.

Методичні рекомендації рекомендовано здобувачам вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Фізична культура і спорт».

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b> .....	5
<b>Лекція 1. ОЛІМПІЙСЬКИЙ ТА ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ ЯК НАВЧАЛЬНА ТА НАУКОВА ДИСЦИПЛІНА</b> .....	7
<b>Питання для самоконтролю</b> .....	14
<b>Рекомендована література</b> .....	14
<b>Лекція 2. МІЖНАРОДНА ОЛІМПІЙСЬКА СИСТЕМА</b> .....	15
<b>Питання для самоконтролю</b> .....	22
<b>Рекомендована література</b> .....	23
<b>Лекція 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО- ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОЛІМПІЙСЬКОГО РУХУ</b> .....	24
<b>Питання для самоконтролю</b> .....	39
<b>Рекомендована література</b> .....	39
<b>Лекція 4. ВСТУП ДО ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ, ОСНОВНІ ТЕРМІНИ ТА ПОНЯТТЯ</b> .....	40
<b>Питання для самоконтролю</b> .....	52
<b>Рекомендована література</b> .....	52

<b>Лекція 5. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ .....</b>	<b>53</b>
<b>Питання для самоконтролю .....</b>	<b>71</b>
<b>Рекомендована література .....</b>	<b>72</b>
<b>Лекція 6. СИСТЕМА ВІДБОРУ, ПІДГОТОВКИ ТА ЗМАГАНЬ В ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ .....</b>	<b>73</b>
<b>Питання для самоконтролю .....</b>	<b>82</b>
<b>Рекомендована література .....</b>	<b>82</b>

## ВСТУП

Метою вивчення освітньої компоненти «Олімпійський та професійний спорт» є засвоєння здобувачами необхідних знань з історії виникнення олімпійського спорту, сучасного стану професійного та олімпійського спорту в світі та в Україні; розвитку професійних видів спорту, дослідження шляхів професіоналізації олімпійського спорту; вивчення основних економічних та правових взаємовідносин між спортсменами та роботодавцями в професійному спорті.

Основними завданнями вивчення освітньої компоненти є:

Опанувати теоретичними знаннями з олімпійського та професійного спорту та вміти застосовувати на практиці основні положення з дисципліни;

Вміти користуватися науково-методичною та спеціальною літературою, правильно використовувати термінологію навчальної дисципліни та застосовувати набуті знання у професійній діяльності.

Застосовувати історичні дати при відповідях на практичних заняттях, характеризувати процес відродження Олімпійських ігор сучасності та основні події з історії розвитку міжнародного олімпійського руху; використовувати матеріали з олімпійського та професійного спорту при проведенні бесід зі школярами.

Вміти орієнтуватись в організаційних, соціальних, економічних і правових аспектах функціонування сучасного міжнародного олімпійського руху та різних видів професійного спорту;

Пропонувати власні рішення стосовно вирішення поставлених завдань у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання.

Вміти виокремити проблеми та назвати перспективи розвитку олімпійського руху та професійних видів спорту в сучасній Україні.

Аналізувати результати виступів спортсменів на міжнародній арені, спортсменів України в останніх літніх та зимових Олімпійських іграх.

Видання сприятиме засвоєнню здобувачами другого (магістерського) рівня вищої освіти, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Фізична культура і спорт», теоретичного та практичного аспектів дисципліни «Олімпійський та професійний спорт», ефективній і якісній підготовці до практичних занять, поточного й підсумкового контролю.

**Лекція №1.**  
**ОЛІМПІЙСЬКИЙ ТА ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ**  
**ЯК НАВЧАЛЬНА ТА НАУКОВА ДИСЦИПЛІНА**

**Мета:** засвоїти основні поняття олімпійського та професіонального спорту;

**Професійна спрямованість:** ознайомлення з метою викладання освітньої компоненти, оволодіння теоретичними знаннями з історії виникнення олімпійських ігор у стародавній Греції.

**План**

1. Мета та завдання викладання дисципліни,
2. Понятійний апарат олімпійського та професійного спорту.
3. Олімпійських ігри у Стародавній Греції.

**1. Вступ до дисципліни**

Предметом вивчення дисципліни «Олімпійський та професійний спорт» є історія становлення й розвитку олімпійського та професійного спорту, вплив кожного з них на особистість і суспільство; виявлення впливу соціально-економічного стану суспільства на розвиток олімпійського та професійного спорту; встановлення взаємозв'язку олімпійського та професійного спорту з іншими сферами суспільної діяльності; характеристика видів професійного спорту; визначення оптимальної організаційної структури олімпійського та професійного спорту, економічних і правових засад; обґрунтування ефективних методів відбору й підготовки спортсменів; аналіз стану й перспектив розвитку професійного спорту в цілому у світі та в Україні зокрема.

Метою вивчення освітньої компоненти «Олімпійський та професійний спорт» є засвоєння здобувачами необхідних знань з історії виникнення олімпійського спорту, сучасного стану професійного та олімпійського спорту в

світі та в Україні; розвитку професійних видів спорту, дослідження шляхів професіоналізації олімпійського спорту; вивчення основних економічних та правових взаємовідносин між спортсменами та роботодавцями в професійному спорті.

Основними завданнями вивчення освітньої компоненти є:

Опанувати теоретичними знаннями з олімпійського та професійного спорту та вміти застосовувати на практиці основні положення з дисципліни;

Вміти користуватися науково-методичною та спеціальною літературою, правильно використовувати термінологію навчальної дисципліни та застосовувати набуті знання у професійній діяльності.

Застосовувати історичні дати при відповідях на практичних заняттях, характеризувати процес відродження Олімпійських ігор сучасності та основні події з історії розвитку міжнародного олімпійського руху; використовувати матеріали з олімпійського та професійного спорту при проведенні бесід зі школярами.

Вміти орієнтуватись в організаційних, соціальних, економічних і правових аспектах функціонування сучасного міжнародного олімпійського руху та різних видів професійного спорту;

Пропонувати власні рішення стосовно вирішення поставлених завдань у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання.

Вміти виокремити проблеми та назвати перспективи розвитку олімпійського руху та професійних видів спорту в сучасній Україні.

Аналізувати результати виступів спортсменів на міжнародній арені, спортсменів України в останніх літніх та зимових Олімпійських іграх.



## 2. Основні поняття олімпійського спорту

До переліку найбільш важливих понять олімпійського спорту входять: олімпійський прапор, олімпійська емблема, олімпійський девіз та олімпійський гімн.

Олімпійський прапор являє собою біле шовкове полотнище з вишитою на ньому олімпійською емблемою.

Автором олімпійської емблеми є П'єр де Кубертен (1913). Прапор 1920 року, представлений на Олімпійських іграх в Антверпені, був змінений на новий у 1988 році. Замайорів він на XXIV Олімпійських іграх у Сеулі. Попередній прапор зберігається нині в музеї Олімпійських ігор в Лозанні (Швейцарія). Прапор олімпійського руху являє собою біле полотно, в центрі якого зображено олімпійську емблему.

Олімпійська емблема являє собою 5 переплетених між собою кілець, розміщених у два ряди (три кільця у верхньому та два в нижньому).

Кольори кілець йдуть зліва направо в такому порядку: блакитне, жовте, чорне, зелене, червоне. Кільця з'єднані в ланцюжок, у формі букви W, причому крайні (блакитне та червоне) перетинаються тільки з одним іншим кільцем, центральні – з двома кільцями кожне.

Кільця символізують п'ять континентів. Однак усупереч поширеній версії кожне з кілець не відноситься до якогось конкретного континенту. Шість кольорів (разом із білим фоном полотнища) скомбіновані таким чином, що представляють національні кольори всіх без винятку країн світу.

Олімпійський девіз «Швидше, вище, сильніше!» являє собою переклад латинського вислову «Citius, Altius, Fortius».

Гасло придумав французький священик Анрі Дідомом, а запропонував П'єр де Кубертен при заснуванні Міжнародного олімпійського комітету в 1894 році. Вперше

воно було виголошене на VIII літніх Олімпійських іграх у Парижі (1924).

Олімпійський гімн – музичний твір (кантата), написаний грецьким композитором Спіросом Самарасом.

Автором тексту гімну став Костіс Паламас. Першим президентом МОК був обраний грецький поет Деметріус Вікелас. Олімпійський гімн вперше прозвучав на церемонії відкриття I Олімпійських ігор (1896). У наступні роки, аж до Олімпіади в Кортіна-д'Ампеццо (1956), країна-організатор Ігор доручала своїм музикантам щоразу створення нового гімну. З 1960 року олімпійський гімн Самараса отримав нове життя. З цього часу він переважно виконувався офіційною мовою тієї країни, в якій проводилися Олімпійські турніри. Винятком стали інструментальні версії, виконані в 1972, 1992, 2006 та 2012 рр. Окрім того, гімн декілька разів виконувався грецькою мовою (1976, 1988, 2008 та 2010 рр.) або ж у двох версіях – грецькою та мовою країни-господаря (1980 та 2000 рр.).

### **3. Олімпійських ігри у Стародавній Греції**

Олімпійські ігри (ОІ) зародилися в Стародавній Греції у VIII ст. до н.е. Вони регулярно проводилися понад тисячу років, ставши виразним елементом еллінської цивілізації.

Історичні корені Олімпійських ігор сягають сивої давнини, коли племена, названі згодом грецькими, почали заселяти Балканський півострів і ближні до нього острови наприкінці III – на початку II ст. до н.е. В першій половині

II ст. до н.е. на острові Крит набула активного розвитку фізична культура, подібна до тієї, яка існувала у скіфських народів і в Єгипті. Гімнастичні й акробатичні вправи, кулачні бої, боротьба, протиборство людини з биком становили основний зміст спортивних програм, призначених для розваги глядачів під час свят і ярмарків.

Уламки гіпсових барельєфів Кносського палацу (видатна пам'ятка о. Крит) зі сценами кулачного бою та

боротьби не тільки добре передають напружений характер змагань, але й засвідчують наявність певних правил, спортивної форми. У борців були захисні шоломи, у боксерів – рукавички.

У середині II ст. до н.е. після злиття груп ахейських та егейських племен відбувається поступове формування грецької нації. На північ від о. Крит, на Балканському півострові розпочався мікенський період розвитку Греції, загальновідомий своїми досягненнями в архітектурі, мистецтві, а також високим рівнем розвитку фізичної культури.

Пам'ятки гончарного мистецтва XVI-XIV ст. до н.е. свідчать про інтенсивний розвиток спорту, де поряд з видами, поширеними на о. Крит, з'явилися нові – біг, перегони на колісницях. Це був період сміливих починань, незалежності та свободи, прагнення до високих досягнень у різних сферах життя, у тому числі й у сфері фізичного й духовного вдосконалення людини.

Однак у XIII ст. до н.е. багата мікенська культура була знищена ордами войовничих диких племен, які прийшли на Балканський півострів із північних районів Європи. Поселення були пограбовані та спалені, корінне населення майже повністю знищене.

Наприкінці X ст. до н.е. ці території, піддані спустошенню в XIII ст. до н.е., знову були заселені. Формується нова політична структура – поліс, або «місто-держави». Поступово поліси перетворюються на центри економічного, політичного й культурного життя Стародавньої Греції.

Кожне з міст-держав мало свій політичний устрій, структуру господарства, систему освіти й виховання. Наприклад, Спарта являла собою мілітаристську державу, тоді як в Афінах панував демократичний устрій.

Важливим чинником самооборони полісів і утримання населення в покорі стала фізична підготовка, яку почали

цілеспрямовано здійснювати у спеціальних закладах. Племінні форми безсистемного військового навчання були замінені підготовкою, яка відповідала специфічним особливостям полісів, їх географічному положенню, місцевим видам озброєння й традиціям культу.

Про рівень фізичного виховання і розвитку спорту в Стародавній Греції у IX-VIII ст. до н.е. можна зробити висновок за поетичними творами Гомера та Гесіода. Вони яскраво засвідчили той факт, що спорт увійшов у всі ланки тогочасного життя: молоді люди активно займалися фізичними вправами; полководці й герої відчайдушно змагалися за перемогу; народні маси залюбки спостерігали за ходом змагань.

Захоплення спортом яскраво описується в «Іліаді» та «Одіссеї». Всі гомерівські герої прагнуть відзначитися в змаганнях, кожний з них добре володіє різними видами спорту і мріє стати переможцем. Популярність спорту знайшла своє відображення і в мові. Так, наприклад, у широкий обіг увійшли вислови на позначення відстані: «один кидок диска» або «один кидок списа».

Відомо, що боротьба й кулачні бої, змагання на колісницях і в бігу були широко розповсюджені в мікенську епоху. Очевидно, тоді ж виникло і фехтування. Інші види змагань (стрибки, метання списа, стрільба з лука), описані Гомером, виникли, напевно, вже після занепаду мікенської культури.

Змагання зі стрибків почали проводити пізніше за інші, оскільки вони згадуються в «Одіссеї», але відсутні в «Іліаді».

Варто зазначити, що на інтенсивний розвиток спортивних змагань у Стародавній Греції істотно вплинув принцип змагальності (агоністика), характерний для життя і культури стародавніх греків. Він реалізовувався в різних сферах життя (праці, мистецтві, спорті) з метою досягнення найвищого результату, уславлення сфер

діяльності, підвищення престижу та слави міст-держав. Агони – різноманітні змагання в різних сферах діяльності.

Програма перших 24-х Олімпіад (684-116 рр. до н.е.) включала в себе 6 видів змагань, що проводилися протягом одного дня. Починаючи з Ігор 25-ї Олімпіади, до програми яких увійшли перегони на колісницях, тривалість змагань збільшилася до 2-х днів. Поступово кількість видів змагань було доведено до 20, а їх тривалість – до 5 днів.

Перший день – день відкриття Олімпіади. Церемонія відкриття, представлення учасників змагань, суддів. Виголошення тренерами клятви Зевсу, парад учасників, жертви богам.

Другий день – змагання серед молоді: біг, стрибки. Метання короткого списа в ціль і на відстань, метання диска, кулачні бої.

Третій день – великий день Олімпіади: змагання для дорослих із тих самих видів спорту.

Четвертий день – змагання на колісницях, що вважалися найбільш елітарним видом олімпійської програми. Змагання озброєних воїнів у бігу.

П'ятий день – визначення переможців, процедура нагородження, виконання пісень на честь переможців.

Програма ОІ не була сталою. В різні періоди історії олімпійського руху в Стародавній Греції змінювалися не тільки кількість і види змагань, але й послідовність їх розподілу за днями.

За декілька місяців до початку змагань спеціальні послі – спондофори – сповіщали керівників держав і областей про час проведення ОІ та оголошували мир в Елладі. Учасники майбутніх змагань приїздили за місяць раніше для ознайомлення з місцевістю та продовження своєї підготовки.

У сучасній спортивній термінології закріпилося багато грецьких термінів, як-от: атлет, стадіон, гантелі, диск, іподром, гімнастика тощо. Водночас стародавні греки

ніколи не використовували термін «спорт», що походить від давньофранцузького слова *le sport* на позначення розваги, віддаючи перевагу слову «атлетика».

### **Питання для самоконтролю**

1. Окресліть мету навчальної дисципліни «Олімпійський та професійний спорт».
2. Сформулюйте основні завдання дисципліни «Олімпійський та професійний спорт».
3. Які підходи до розвитку професійного спорту існують? Охарактеризуйте їх.
4. Дайте визначення основних понять професійного спорту.
5. Дайте визначення основних понять олімпійського спорту.
6. Як відбувався розвиток спорту в Стародавній Греції? Які чинники на нього впливали?

### **Рекомендована література**

*Базова:*

1. Професійний спорт: навчальний посібник / укл. О. П. Ніколайчук. - Чернівці: Чернівецький національний ун-т, 2018. - 108 с.
2. Солопчук Микола Сергійович. Всесвітня історія фізичної культури і спорту: [навч.-метод. посіб.] / М. С. Солопчук, А. О. Бондар, Д. М. Солопчук. – Кам'янець-Подільський: Друк. "Рута", 2016. – 131 с.

*Допоміжна:*

1. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с. – ISBN 978-966-8708-14-5.
2. Павлюк Є. О. Олімпійський і професійний спорт: навчальний посібник / Є. О. Павлюк, Є. М. Свіргунець – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 254 с.

*Електронні ресурси:*

1. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» від 24.12.1993 № 3808-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>.

2. Закон України «Про антидопінговий контроль у спорті». *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 23. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2353-14>.

3. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 43. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14>.

4. Національний олімпійський комітет України. Олімпійська хартія. URL: <http://noc-ukr.org/about/officialdocuments/olympic-charter/>

## **Лекція №2.**

### **МІЖНАРОДНА ОЛІМПІЙСЬКА СИСТЕМА**

**Мета:** ознайомити з структурою та повноваженнями Міжнародного олімпійського комітету, обов'язками його членів.

**Професійна спрямованість:** оволодіння теоретичними знаннями з структурою та повноваженнями Міжнародного олімпійського комітету, обов'язками його членів.

#### **План**

1. Структура та повноваженнями Міжнародного олімпійського комітету
2. Обов'язки членів Міжнародного олімпійського комітету.
3. Програма Олімпійських ігор.

Повноваження МОК здійснюються його органами, серед яких:

- Сесія МОК;
- Виконавчий комітет МОК;
- президент МОК.

*Сесія* – загальні збори членів МОК. Це вищий орган МОК. Рішення Сесії МОК є остаточними. Сесія зазвичай проводиться раз на рік. Позачергова Сесія МОК скликається з ініціативи президента або на письмову вимогу не менше як 1/3 членів МОК.

*Повноваження Сесії МОК:*

– Приймати чи вносити поправки до Олімпійської хартії.

– Обирати членів МОК, почесного президента, почесних членів і членів-доброчинців.

– Обирати президента, віце-президентів і всіх інших членів Виконавчого комітету МОК.

– Обирати місто, яке буде організовувати Олімпійські ігри.

– Визначати місто для проведення чергової Сесії МОК (*Але: рішення стосовно міста проведення додаткових сесій приймає президент МОК*).

– Затверджувати щорічний звіт і витрати МОК.

– Призначати аудиторів МОК.

– Ухвалювати рішення щодо визнання чи позбавлення визнання НОК, асоціацій НОК, МСФ, асоціацій МСФ та інших організацій.

– Виключати членів МОК, позбавляти статусу почесного президента МОК, почесних членів і членів-доброчинців.

– Приймати рішення й голосувати з усіх інших питань, обумовлених законодавством та Олімпійською хартією.

*Виконавчий комітет* МОК складається з президента, чотирьох віце-президентів і десяти додаткових членів. Вибір цих членів відображатиме склад Сесії МОК. На



кожних виборах Сесія МОК контролює дотримання вищевказаного принципу. Всі члени Виконавчого комітету МОК обираються Сесією МОК шляхом таємного голосування простою більшістю голосів.

Строк повноважень віце-президентів та інших десяти членів Виконавчого комітету МОК становить 4 роки. У Виконавчому комітеті МОК член може працювати максимум два строки поспіль, незалежно від посади, на яку він обраний.

При наявності вакансії на будь-яку посаду, крім посади президента, наступна Сесія МОК обирає на цю посаду члена строком на чотири роки.

Усі члени Виконавчого комітету МОК вступають у свої повноваження та поновлюють їх наприкінці Сесії МОК, на якій їх було обрано. Їх повноваження припиняються наприкінці останньої чергової Сесії МОК, що відбулася протягом року, в якому закінчуються їх повноваження. Виконавчий комітет МОК здійснює загальне керівництво МОК та ведення його справ.

*Функції Виконавчого комітету МОК:*

- контролює дотримання Олімпійської хартії;
- затверджує всі внутрішні положення, що стосуються його організації;
- готує щорічні звіти й надає їх Сесії МОК разом з аудиторським звітом;
- подає на Сесію МОК прізвища осіб, яких він рекомендує для обрання до МОК;
- визначає процедуру прийняття та відбору кандидатів на організацію Олімпійських ігор та її дотримання;
- формує порядок денний Сесій МОК;
- забезпечує зберігання всіх протоколів, звітів та інших архівів МОК відповідно до законодавства, включаючи протоколи всіх Сесій МОК, засідань Виконавчого комітету МОК та інших комісій і робочих груп;

– організує періодичні засідання з МСФ та НОК не рідше одного разу на два роки тощо.

– президент обирається Сесією МОК з числа своїх членів шляхом таємного голосування строком на вісім років; поновлюється раз на чотири роки.

Президент представляє МОК та головує на всіх його заходах.

Президент може діяти або приймати рішення від імені МОК, якщо умови не дозволяють цього зробити Сесії МОК або Виконавчому комітету МОК. Такі дії чи рішення мають бути негайно схвалені компетентним органом.

Якщо президент з якихось причин нездатний виконувати свої обов'язки, то віце-президент, який є старшим за посадою, заміняє його доти, доки президент не відновить свою здатність, або до обрання нового президента наступною Сесією МОК. Новий президент так само обирається строком на вісім років, який поновлюється раз на чотири роки.

Кандидатури на посаду президента подаються за три місяці до дати відкриття Сесії МОК, на якій мають відбутися вибори. Однак цей строк може бути змінений на підставі рішення Виконавчого комітету МОК, якщо, на переконання його членів, є відповідні передумови.

### **Обов'язки Членів Міжнародного олімпійського комітету**

Міжнародний олімпійський комітет є міжнародною неурядовою неприбутковою організацією з необмеженим строком дії у формі асоціації зі статусом юридичної особи, яка визнана Швейцарською федеральною радою відповідно до договору, укладеного 1 листопада 2000 року.

Його місцезнаходження – Лозанна (Швейцарія), олімпійська столиця.

Завданням МОК є виконання місії, ролі й обов'язків, визначених для нього Олімпійською хартією.

Для виконання своєї місії та ролі МОК може створювати, придбавати або контролювати інші юридичні організації, такі як фонди чи корпорації.

Усі члени МОК є фізичними особами. Загальна кількість членів МОК не може перевищувати 115 осіб.

*До складу МОК входять:*

– Більшість членів МОК, чиє членство не пов'язане з будь-якою офіційною функцією чи посадою; їх загальна кількість не може перевищувати 70 осіб; серед них має бути не більше одного громадянина, що представляє конкретну країну.

– Активні атлети; їх загальна кількість не може перевищувати 15.

– Президенти або особи, які обіймають виконавчі або керівні посади в МСФ, асоціаціях МСФ або інших організаціях, визнаних МОК; їх загальна кількість не може перевищувати 15 осіб.

– Президенти або особи, які обіймають виконавчі чи керівні посади в НОК або всесвітніх (континентальних) асоціаціях НОК; їх загальна кількість не може перевищувати 15 осіб; у складі МОК має бути не більше одного члена МОК, що представляє одну конкретну країну. МОК поповнює свої ряди та обирає своїх членів із числа осіб, яких він вважає кваліфікованими. Прийом нових членів МОК відбувається на церемонії, під час якої вони дають урочисту клятву:

*Удостоюючись честі стати членом Міжнародного олімпійського комітету і заявляючи про усвідомлення своєї відповідальності, я зобов'язуюсь служити олімпійському руху в повну силу своїх можливостей, дотримуватись і вимагати від інших дотримання всіх положень Олімпійської хартії та рішень Міжнародного олімпійського комітету, які я приймаю беззастережно; дотримуватися Кодексу етики; залишатися вільним від політичного й комерційного впливу; не допускати жодних*

*проявів расової та релігійної нетерпимості; боротися з усіма іншими формами дискримінації та за будь-яких обставин захищати інтереси Міжнародного олімпійського комітету й олімпійського руху”.*

Члени МОК представляють та просувають інтереси МОК і олімпійського руху в своїх країнах та організаціях, в яких вони працюють.

Члени МОК не можуть приймати від урядів, організацій або інших сторін жодних мандатів або доручень, які б обмежували їх свободу дій і голосування. Члени МОК не несуть особистої відповідальності за борги й зобов'язання МОК.

Кожний член МОК обирається строком на 8 років і може бути переобраний повторно. Процедура перевиборів визначається Виконавчим комітетом МОК.

### **Програма Олімпійських ігор**

Програма Олімпійських ігор, що включає в себе види спорту й види змагань, затверджується МОК для кожних конкретних Ігор Олімпіад і зимових Олімпійських ігор одночасно з визначенням міста-організатора, тобто за 6 років до початку ОІ.

Робота над олімпійською програмою була започаткована у 1894 р. на I Олімпійському конгресі в Парижі. Тоді до неї увійшло 12 видів спорту.

На початку ХХ ст. не було суворих принципів формування програми. Однак поступово МОК відпрацював критерії для включення видів спорту й окремих дисциплін до олімпійської програми.

Тривалий час діяло правило Олімпійської хартії, згідно з яким до програми ОІ могли бути включені види спорту, визнані МОК як олімпійські та поширені не менше ніж у 40 країнах трьох континентів – для чоловіків і не менше ніж у 25 країнах двох континентів – для жінок. Для зимових ОІ – види спорту, поширені не менше ніж у 25 країнах двох

континентів – для чоловіків і не менше ніж у 20 країнах двох континентів – для жінок.

Згідно з останньою редакцією Олімпійської хартії (2016) до програми ОІ можуть включатися тільки ті види спорту, які широко розповсюджені не менше ніж у 75 країнах на чотирьох континентах – для чоловіків, і не менше ніж у 40 країнах на трьох континентах – для жінок. До програми зимових ОІ можуть бути включені види спорту, широко розповсюджені не менше ніж у 25 країнах на трьох континентах.

Наступною обов'язковою вимогою для включення виду спорту до програми ОІ є офіційне визнання цього виду спорту як олімпійського.

Обов'язковою умовою для визнання виду спорту як олімпійського є наявність МСФ, що забезпечує розвиток цього виду спорту, і її визнання Міжнародним олімпійським комітетом. На сьогодні в програмах ОІ представлені такі відомі й популярні види спорту, як бадмінтон, баскетбол, бейсбол, бокс, боротьба (вільна та греко-римська), велоспорт, водне поло, волейбол, гандбол, гімнастика (спортивна та художня), веслування академічне, веслування на байдарках і каное, дзюдо, кінний спорт, легка атлетика, теніс, настільний теніс, парусний спорт, плавання, стрибки у воду, сучасне п'ятиборство, стрільба кульова і стендова, стрільба з лука, важка атлетика, фехтування, футбол, хокей на траві.

До програми зимових Олімпійських ігор входять: біатлон, бобслей, гірськолижний спорт (перегони, стрибки з трампліна, двоєборство), санний спорт, швидкісний біг на ковзанах, фігурне катання на ковзанах, хокей із шайбою, фрістайл, шорт-трек. До олімпійської програми було повернуто бейсбол і теніс, а також включено настільний теніс і бадмінтон.

До програми можуть включатися види змагань (окремі види спорту), які розповсюджені не менше ніж у 50 країнах

на трьох континентах – для чоловіків і не менше ніж у 35 країнах на трьох континентах – для жінок. Види змагань включаються до програми не пізніше ніж за 4 роки до початку ОІ, після чого ніякі доповнення та зміни більше не вносяться.

У Хартії не визначено максимально можливої кількості видів спорту та обов'язкові види спорту. Наголошується лише, що програма має включати в себе не менше ніж 15 видів спорту. Програма переглядається Міжнародним олімпійським комітетом після кожних Олімпійських ігор. Такі повноваження надаються Сесії МОК для включення або виключення виду спорту та Виконкому МОК відносно як дисципліни, так і виду змагань.

Перспективи подальшого розвитку й удосконалення програми – надання їй динамічності, пропорційності, видовищності, а також розширення участі жінок. Більшість фахівців виступають за встановлення квоти на кількість учасників у багатьох видах спорту. Наприклад, уже в Барселоні, порівняно із Сеулом, було скорочено кількість учасників змагань із важкої атлетики (з 260 до 230), боротьби (з 440 до 360) та деяких інших видів.

Правилом 56 Олімпійської хартії «Участь в Олімпійських іграх» визначено, що кількість заявлених спортсменів в індивідуальних змаганнях не повинна перевищувати кількість, встановлену для чемпіонатів світу, і в будь-якому випадку не більше 3-х від країни. Хоча уточнюється, що виконком МОК може зробити виняток для окремих зимових видів спорту. В командних видах спорту як для чоловіків, так і для жінок кількість команд має бути не менше ніж 8 і не більше ніж 12.

### **Питання для самоконтролю**

1. Де знаходиться олімпійська столиця?
2. Розкрийте повноваження Сесії МОК.

3. Розкрийте повноваження Виконавчого комітету МОК.

4. Розкрийте функції та повноваження президента МОК. Як відбувається його обрання на посаду?

5. Які обов'язки покладаються на членів Міжнародного олімпійського комітету?

6. Хто може бути обраний членом Міжнародного олімпійського комітету?

7. У чому полягає основне завдання Міжнародного олімпійського комітету?

### Рекомендована література

#### *Базова:*

1. Олімпійський рух: історія і сучасність [Текст] : у 2 кн. Кн. 1 / М. М. Булатова, С.Н. Бубка, В. М. Платонов ; НОК України. - Київ : Перша друкарня, 2021. - 640 с. : кольор. Іл., фот. (в пер.)

2. Професійний спорт: навчальний посібник / укл. О. П. Ніколайчук. - Чернівці: Чернівецький національний ун-т, 2018. - 108 с.

3. Солопчук Микола Сергійович. Всесвітня історія фізичної культури і спорту: [навч.-метод. посіб.] / М. С. Солопчук, А. О. Бондар, Д. М. Солопчук. – Кам'янець-Подільський: Друк. "Рута", 2016. – 131 с.

#### *Допоміжна:*

1. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с. – ISBN 978-966-8708-14-5.

2. Павлюк Є. О. Олімпійський і професійний спорт: навчальний посібник / Є. О. Павлюк, Є. М. Свіргунець. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 254 с.

#### *Електронні ресурси:*

1. Закон України «Про антидопінговий контроль у спорті». *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 23.

URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2353-14>.

2. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 43.

URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14>.

3. Національний олімпійський комітет України. Олімпійська хартія. URL: <http://noc-ukr.org/about/officialdocuments/olympic-charter/>

### Лекція №3.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО- ПРАВОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ОЛІМПІЙСЬКОГО РУХУ

**Мета:** ознайомити здобувачів з фінансовою діяльністю МОК.

**Професійна спрямованість:** розглянути правові та економічні аспекти розвитку олімпійського руху, фінансування олімпійського спорту в різних країнах.

### План

1. Правові та економічні аспекти розвитку олімпійського руху.
2. Фінансування МОК.
3. Економічна діяльність МОК.

### Правові та економічні аспекти розвитку олімпійського руху

Сучасний олімпійського спорту давно вже вийшов за рамки інтересів певної групи людей і організацій, зацікавлених тільки у розвитку спорту. Учасниками олімпійського руху є сьогодні дуже різні категорії осіб – державні й політичні діячі, представники різноманітних комерційних структур, спортивних федерацій, національ-



них і регіональних об'єднань олімпійського спорту та інші. Їх діяльність призвела до того, що в останні роки система ОС притерпіла значних змін, які торкнулися його соціально-економічних, організаційних, правових, політичних аспектів.

За минулі 10-15 років у міжнародному олімпійському русі відбулися серйозні процеси і зміни, які вплинули на його спрямованість і на характер ігор. Це, насамперед, бойкот Національними олімпійськими комітетами ряду країн 1976, 1980, 1984 років, активізація процесу комерціалізації і професіоналізації спорту, допуску професіональних спортсменів у ряді видів спорту, різке загострення проблеми допінгу, процес ранньої спеціалізації в окремих видах спорту, розведення по роках проведення зимових, розширення їх програм і збільшення кількості медалей.

Отже, цими проблемами й визначаються напрямки діяльності МОК на сучасному етапі розвитку.

У 80-90 роки сформувалась принципово нова – активна позиція МОК. Якщо раніше ця організація прагнула забезпечити самостійність і авторитет міжнародного спортивного руху шляхом ізоляції його від зовнішнього світу і боротьби за збереження олімпійських традицій, то роки перебування на посаді президента МОК Х. А. Самаранча відрізняються прагненням поєднати ОС з політичними, економічними та іншими процесами, які відбуваються в світі.

Це виявилось в активізації і раціоналізації співпраці МОК не тільки з різними міжнародними і регіональними спортивними об'єднаннями, але і з державними і політичними діячами різних країн у підвищенні інтенсивності взаємодії НОКів з урядами своїх країн, що сприяло суттєвому зростанню авторитету спорту і підвищенню його ролі у суспільстві, сприяло розвитку матеріальної бази спорту.

У той же час слід відзначити і активну позицію МОК по відношенню до збереження, підвищення його авторитету і незалежності від держав.

Заслуговує визнання цілеспрямована, послідовна діяльність МОК, обумовлена складними політичними проблемами, які виникали у 80-х роках ув'язку з підготовкою і проведенням ОІ у Москві (1980), Лос-Анджелесі (1984) і Сеулі (1988). При цьому вдалося не тільки запобігти кризи Олімпійського руху, але суттєво підняти його авторитет на міжнародній арені.

По відношенню до НОКів, які бойкотували Ігри в Сеулі, МОК прийняв санкції, позбавивши їх фінансової підтримки на протязі поточного чотирьох річчя (Куба, КНДР, Ефіопія).

За останні роки міжнародному олімпійському руху вдалося створити навколо спроб бойкоту Ігор атмосферу крайньої непопулярності і одночасно забезпечити навколо Олімпіад такі обставини, які б не давали приводи до бойкоту.

1985-1986 р. стали поворотними у відношенні МОКу до комерційного використання олімпійської символіки.

З метою пошуку нових джерел фінансування і недопущення однієї фінансової залежності від телебачення МОК склав у 1985 році комерційну угоду з рекламною фірмою “Інтернешнл спорт, ендлежер” (ІСЛ), розгорнувши міжнародну олімпійську комерційно-спонсорську програму під назвою ТОП.

У лютому 1985 р. виконком МОК несподівано для багатьох прийняв рішення про допуск професійних спортсменів на ігри 1988 р. у змаганнях з футболу, тенісу і хокею, яке викликало у світі бурну реакцію.

В жовтні 1986 року в Лозані відбулася 91 сесія МОК. Вона увійшла в історію олімпійського руху рішеннями про допуск професіоналів до Ігор, а також рішенням про зміну термінів проведення зимових і літніх після 1992 р.

Безумовно, рішення МОК про розведення часу проведення Ігор Олімпіад має свої позитивні моменти. Воно дозволяє НОКам зняти напруженість в їх роботі, пов'язану з підготовкою і відправкою команд на ігри двічі на рік, а зимові ігри вийшли з “тіні” літніх і до них повернулося більше уваги.

93-тю сесію МОК, яка відбулася у канадському місті Калгарі напередодні зимових Ігор 1988 р., можна назвати антидопінговою. Х.А.Самаранч зажадав, щоб всі МСФ і НОК посилили заходи боротьби з допінгом. Керівники МОК вирішили не тільки застосовувати санкції до порушників, але й вести роз'яснювальну та виховну роботу серед спортсменів.

Учасники 96-ї сесії МОК у 1990 р. одноставно схвалили текст нової Олімпійської Хартії, робота над якою велася біля восьми років.

98-а сесія МОК в Альбервіллі підтвердила намір МОКу брати у учасників при допінг-контролі аналіз крові.

До основних напрямів діяльності МОК в останні роки слід віднести наступні:

- використання спорту в політичних цілях;
- виявлення націоналістичних настроїв під час проведення найкрупніших міжнародних змагань;
- наявність расової дискримінації у спорті;
- використання окремими спортсменами заборонених препаратів і стимуляторів з метою підвищення рівня спортивних результатів;
- складання програми Ігор;
- залучення бізнесу у спорт, надання їм рекламно-комерційних і розважальних функцій;
- допуск професіональних спортсменів на ОІ і втілення атрибутів професійного спорту в олімпійський рух – професіоналізація спорту і Ігор;
- демократизація МОК і міжнародного олімпійського руху;

– необ’єктивність суддівства олімпійських та інших міжнародних змагань та інше.

### **Фінансування МОК**

З приводу джерел фінансування МОК в Олімпійській Хартії зазначено, що МОК має право приймати пожертви та використовувати будь-які інші джерела, що дозволяють йому виконувати свої завдання. Міста, що отримують право на проведення Олімпійських ігор, зобов’язані виплатити МОК встановлену суму. Всі прибутки від проведення Олімпійських ігор належать МОК. Він залишає за собою право направити частину отриманих прибутків оргкомітету та передати частину доходів міжнародним спортивним організаціям та національним Олімпійським комітетам.

До основних джерел фінансування МОК, крім зазначених, входять: щорічні внески НОКів; видавницька діяльність, прибутки від роботи музею МОК, відрахування за трансляцію радіо і телерепортажів з Олімпійських ігор, комерційна діяльність.

До організацій, що керують міжнародним олімпійським рухом, крім МОК, відносяться асоціації національних олімпійських комітетів, сформовані на всесвітньому або континентальному рівнях. Асоціація НОК (АНОК) була створена у 1968 році. Існують і континентальні об’єднання, що сприяють розвитку Олімпійського спорту на континентах і в регіонах: асоціація НОК Африки; Асоціація Європейських Національних Олімпійських Комітетів.

Зараз непросто показати систему фінансування олімпійського спорту, розглядаючи положення справ у цій сфері в різних країнах. Сьогодні абсолютно ясно, що фінансування системи олімпійського спорту повністю з державного бюджету є практично нереальним у зв’язку з економічною ситуацією у світі і зміною підходу до олімпійського спорту взагалі.

У 1992–1993 рр. Національний олімпійський комітет України, Міністерство України у справах молоді і спорту, створені самостійні національні федерації з видів спорту, зустрілися з необхідністю кардинальної перебудови системи олімпійського спорту в країні і пошуку позабюджетних джерел його фінансування. Істотно, що основна увага була звернена на досвід західних країн, які мають чудові результати у справі пошуку різних джерел фінансування спорту.

Основними напрямками фінансування олімпійського спорту в Україні є: спонсорство; організація спортивних лотерей, виставок, презентацій. Треба набувати досвіду в цій роботі, тому дуже важливо проаналізувати програми фінансового забезпечення олімпійського спорту в різних країнах.

### **Економічна діяльність МОК**

Для кожної країни характерним є свій підхід до рішення фінансових проблем у сфері олімпійського спорту. Наприклад, участь в Олімпійських іграх спортсменів Німеччини і Франції фінансуються в основному урядами цих країн, а от НОКи США, Великобританії відправляють своїх спортсменів на ігри за рахунок коштів, що надаються фірмами і приватними особами.

Італійський спорт використовує для свого фінансування прибутки від футбольного тоталізатору і лотерей. Лотереї, як одне з джерел фінансування спорту, використовують спортивні організації й інших країн, у тому числі Австрія, Греція, Данія, Ірландія, Канада, Португалія, Фінляндія. За цим шляхом пішов і НОК України.

80-ті роки ознаменувалися у багатьох країнах Заходу більш широким використанням спорту з рекламною метою за допомогою телебачення. З'явилися спортивні телеканали (Євроспорт).

Традиційні методи фінансування спорту поступово звільнюють місце системі, при якій гроші на розвиток

надходять від бізнесу. Цей шлях вибрали спортивні організації Великобританії, Німеччини, Швеції, Бельгії та інші країни. Наприклад, НОК Бельгії створив клуб спонсорів, який нараховує 40 фірм. Щорічний внесок кожної фірми – 25 000 доларів, а 16 фірм з 40 ще надають додатково по 200 000 доларів на рік. Спонсори отримали право на рекламу своєї продукції на змаганнях, які проводяться під егідою НОКу Бельгії.

### **Великобританія**

За останні роки у спортивному житті цієї країни зростає роль Міністерства у справах спорту і Спортивної ради. Це пошук нових джерел фінансування англійського спорту, отримання фінансової підтримки з боку приватного сектору економіки.

*Фінансування спортивних федерацій.* Федерації вживають енергійних заходів щодо самофінансування, зборів коштів через членські внески, проведення лотерей, погоджень зі спонсорами тощо. Певні субсидії надає Спортивна рада.

У кожному конкретному випадку розмір субсидії залежить від експертної оцінки потенціальної ефективності програм діяльності федерації, а також від того, якою мірою ці програми відповідають стратегії Спортивної ради.

Найбільш популярний метод підтримки спорту вищих досягнень місцевою владою – дотації командам і окремим спортсменам, дотації спортивним організаціям. Більшість федерацій залежать від державного фінансування (воно забезпечує 40 % відповідних витрат).

*Олімпійський маркетинг і спонсорство.* Англійський спорт вищих досягнень, включаючи й олімпійський спорт, фінансується також «фондом допомоги спорту» (ФДС), який займається збиранням коштів для допомоги перспективним спортсменам, які беруть участь в Олімпійських іграх, чемпіонатах світу, Європи, інших міжнародних змаганнях. Надає дотації, розмір яких визначається індивідуально для кожного спортсмена. ФДС організує й

проводить спортивні лотереї. Прибуткова частина бюджету ФДС формується також за рахунок спонсорів. Найпотужнішим олімпійським спонсором ФДС є міжнародна страхова компанія «Міне». Її внесок в Олімпійські ігри 1988 року становив 1,5 млн фунтів стерлінгів.

*Система соціального захисту спортсменів.* Страхові компанії Великобританії охоче укладають договори з відомими спортсменами (як правило, діючими), враховуючи, перш за все, рекламні міркування. Спортивне страхування діє на випадки:

- можливого отримання спортсменом тяжких тілесних пошкоджень, які можуть мати летальний результат;
- втрати кінцівки (кінцівок);
- втрати ока (очей);
- тимчасової втрати працездатності;
- повної втрати працездатності.

### **Німеччина**

У цій країні держава надає підтримку суспільним спортивним організаціям: Німецькому спортивному союзу (НСС), а також НОКу у тих випадках, коли програми і заходи, яких вони вживають, мають загальнодержавне значення. До таких заходів мають відноситися: будівництво центрів для підготовки спортсменів вищої кваліфікації, їх матеріальна підтримка, яка пов'язана з участю у тренувальних зборах і змаганнях, забезпечення федеральних тренерів тощо.

Державні дотації становлять близько 80 % річного бюджету НСС і близько 60 % фінансових коштів, які щорічно надходять у розпорядження НОК цієї країни.

З недержавних джерел фінансування спорту вищих досягнень слід зупинитися на діяльності фонду «Допомога німецькому спорту», який відіграє виключно важливу роль у наданні різних видів допомоги елітним спортсменам Німеччини вже протягом чверті віку (виник у травні 1967 р.). основна мета цього фонду фінансування спортс-

менів для підготовки й участі в Олімпійських іграх, а також здійснення різних програм допомоги спортсменам.

Заяви на допомогу спортсменам подаються федераціями з видів спорту. Розміри й види допомоги залежать від того, який вид спорту представляє спортсмен, а також від його перспективності. Переважне право в отриманні допомоги мають кандидати в олімпійську збірну, члени національних команд і особливо обдаровані спортсмени в неолімпійських видах спорту.

Статут фонду «Допомога німецькому спорту» передбачає такі види грошової допомоги спортсменам:

- додаткові кошти на харчування;
- оплата транспортних витрат, пов'язаних з участю у тренуваннях і змаганнях;
- оплата за використання інвентарю та різних видів обслуговування (у тому числі й медичного);
- страхування життя від нещасних випадків у спорті і в житті.

Усі спортсмени, які претендують на отримання такої допомоги від фонду, поділені на три категорії: «С» (юніори), «В» (перспективні спортсмени) і «А» (еліта). Розмір допомоги надається у відповідності до цієї класифікації.

Основним джерелом поповнення фонду є реалізація спеціальних поштових марок олімпійської серії.

Зараз фонд надає допомогу приблизно трьом тисячам спортсменів вищої кваліфікації. З 1967 по 1990 рр. фонд надав допомогу 14,5 тис. спортсменів, витратив на це майже 200 млн марок.

*Рекламно-комерційна і ліцензійно-спонсорська діяльність спортивних організацій у Німеччині.* Спортивні федерації у Німеччині знаходяться у дуже вигідному положенні у зв'язку з тим, що протягом останніх десятиріч економіка цієї країни розвивається високими темпами, і компанії охоче вкладають гроші у спорт (як правило у спорт вищих досягнень). Перш за все з метою реклами як



під час змагань, так і реклама через окремих спортсменів, через національні збірні команди. У 90-ті роки найбільш перспективною формою реклами є, як вважають фахівці маркетингу, включення назви фірми-спонсора до найменування змагань.

### **Італія**

Управління спортивним бюджетом у країні здійснює НОК Італії (КОНІ). 80 % бюджету складають прибутки від футбольного тоталізатору

«Тотокальчо».

У 1989 р. прибутки КОНІ від «Тотокальчо» і від спортивної лотереї «Еналотто» становили понад 931,5 млрд лір (приблизно 745 млн доларів). Із даної суми федерація футболу Італії отримала 152 млрд лір, а всі інші спортивні федерації країни – 221 млрд лір.

Бюджет більшості національних спортивних федерацій Італії (за виключенням футбольної) на 90 % складається з коштів, які надає їм КОНІ. При розподіленні коштів між федераціями головним критерієм є численність кожної з них, а також результати, які показують спортсмени даного виду спорту, особливо на міжнародних змаганнях.

Самим солідним бюджетом володіє федерація футболу, тим більше, що футбол дає КОНІ основну частину прибутку. Слід зазначити, що «футбольний бізнес» є найкрупнішою галуззю національної економіки Італії. Доля уряду Італії у прибутках від футбольного тоталізатору «Тотокальчо» становить 26,8 %.

Важливими джерелами фінансування КОНІ є прибутки від реклами, телебачення і спонсорів. Говорячи про спонсорство, слід підкреслити, що італійські компанії вважають спорт дуже вигідною сферою вкладання рекламного капіталу. Вони витрачають на рекламу і спонсорство у спорті 740 млн доларів на рік.

Спонсори в Італії особливо «симпатизують» таким видам спорту, як автототоспорт, футбол, велоспорт,

баскетбол, волейбол. Найбільше спонсори допомагають автотранспорту.

З усіх НОКів західноєвропейських країн КОНІ має найбільш стійке, фінансове положення, тому що має власне джерело фінансування – футбольний тоталізатор «Тотокальчо».

### **Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор**

Проведення сучасних Олімпійських ігор обумовлює вирішення великої кількості питань, які вимагають не тільки складної багаторічної організаційної роботи, але і значних матеріальних витрат.

Витрати на підготовку і проведення ігор Олімпіад і зимових Олімпійських ігор залежать від низки факторів. Основні з них – наявність відповідаючі сучасним вимогам спортивних споруд, умов для розміщення учасників ігор і забезпечення їх усім необхідним (харчуванням, транспортом, різними видами обслуговування). Ось чому, коли столицями Олімпійських ігор стають ті міста, у яких необхідні умови є, то можна обійтися відносно невеликими витратами. Наприклад, витрати на підготовку і проведення ігор XXIII Олімпіади в Лос-Анджелесі (1984) були відносно невеликими – 469 млн доларів (реконструкція старих спортивних споруд, олімпійське селище – студентські гуртожитки тощо) [2]. Водночас підготовка і проведення інших Олімпійських ігор вимагала значних матеріальних витрат. Наприклад: при підготовці і проведенні ігор XVIII Олімпіади у Токію (1964) було витрачено близько 3 млрд доларів, ігри XX Олімпіади у Мюнхені (1972) коштували 2 млрд марок, ігри XXI Олімпіади у Монреалі (1976) – 1,4 млрд доларів, ігри XXIV Олімпіади у Сеулі (1988) – 2,5 млрд доларів.

Такі великі коливання у вартості підготовки і проведення Олімпійських ігор обумовлені тим, що у

витратах враховуються не тільки безпосередні витрати, які пов'язані з організацією самих ігор, але і витрати на покращання інфраструктури міст, будівництво і реконструкцію спортивних споруд.

Наприклад, у Мюнхені 527 млн марок були спрямовані на організаційні витрати, 25 млн – на підготовку і проведення парусної регати у Кілі, а 1,35 млрд марок – створення матеріально-технічної бази Ігор і міста Мюнхена.

У Сеулі близько 1,7 млрд доларів було витрачено на будівництво олімпійського селища, розширення сеульського метрополітену, телецентру, будівництво доріг тощо.

Сьогодні всі розуміють, що Ігри – це не тільки організація змагань, але і розвиток інфраструктури міста на десятки років вперед. Тому весь час збільшується кількість міст-кандидатів на проведення Олімпійських ігор.

Великий вплив на суму витрат чинить і політична ситуація, яка склалася в країні, місті, якому надається право стати столицею Олімпійських ігор. Значні витрати Токіо і Сеулу значною мірою були обумовлені тим, що і в першому, і в другому випадках держави вирішили не жалкувати коштів на Олімпійські ігри і максимально використали їх для підвищення авторитету своєї країни на міжнародній арені, виводу її з часткової політичної і економічної ізоляції.

Треба зазначити, що за всю історію Олімпійських ігор тільки троє Ігор надали прибуток – у Лондоні (1948), Лос-Анджелесі (1984) і Сеулі (1988). Починаючи з 1984 р. прибуток почали приносити й зимові Олімпійські ігри.

Ігри XIV Олімпіади у Лондоні – перші після закінчення другої світової війни – були проведені на скромному організаційному і матеріально-технічному рівні і через це принесли невеликі прибутки.

Ігри наступних олімпіад, як і зимові Олімпійські ігри, зазнали збитків для міст-організаторів. Ситуація змінилася у зв'язку з проведенням Олімпійських ігор у Лос-

Анджелесі, коли виникла ідея приватного оргкомітету цих Олімпійських ігор. У березні 1979 р. – за 1 951 день до відкриття ігор – приватний оргкомітет Лос-Анджелесу не мав жодного centa на своєму рахунку і ніяких уявлень про Олімпійські ігри і вимоги МОК.

Голова оргкомітету цих Ігор П. Юбберрот згадує, що з перших днів підготовки до Олімпійських ігор в основі своєї діяльності ЛАООК була єдина мета: провести найдешевші за останні 25 років Ігри і здобути максимально можливий прибуток. Економічна програма ігор ХХІІІ Олімпіади стала чудовою школою олімпійського маркетингу і спонсорства для фахівців різних країн. Кількість фірм-спонсорів було обмежено до 30. До спонсорів були включені тільки ті фірми, які гарантували субсидії не менше 4 млн доларів. А фірм – офіційних постачальників цих Ігор – було 50. Цілеспрямована робота ЛАООК зі спонсорами дозволила отримати 140 млн доларів.

За даними журналу «Спорт иллюстредет» прибутки ЛАООК становили 619 млн доларів, в тому числі від продажу прав на телетрансляцію Ігор. 239 млн, білетів на змагання – 151 млн, товарів з олімпійською символікою – 121 млн, олімпійських монет – 28 млн, а від нарахування банківських процентів на капітал – 80 млн доларів. Витрати на проведення ХХІІІ Олімпійських ігор становили 469 млн доларів. Оргкомітет отримав прибуток 150 млн доларів, у 10 разів більше запланованих.

Аналізування економічних програм Олімпійських ігор у Лос-Анджелесі і ігор наступних олімпіад, а також зимових Олімпійських ігор останнього десятиріччя свідчить про те, що основними джерелами прибутків оргкомітетів є:

- проведення лотерей;
- продаж прав на телетрансляцію Олімпійських ігор;
- виготовлення і реалізація олімпійських монет, пам'ятних медалей і поштових марок;
- прибутки від ліцензійної і видавничької діяльності;

- продаж білетів;
- спонсорські послуги;
- розміщення у готелях;
- оплата сервісу тощо .

Досвід XXIII Олімпійських ігор у Лос-Анджелесі (1984) дістав розвитку у Сеулі (1988) при підготовці і проведенні Ігор XXIV. Загальний прибуток оргкомітету в Сеулі становив 1,342,9 млрд доларів. Витрати оргкомітету – 847,7 млн доларів. Чистий прибуток – 495,2 млн доларів.

Бюджет Ігор XXV Олімпіади у Барселоні передбачав прибуткову частину у розмірі 1,073 млрд доларів, витрати – 1 069 млрд, тобто витрати були компенсовані.

Не має сумнівів в успішності економічної програми ігор Олімпіади 1996 року в Атланті – витрати бюджету у 1,58 млрд доларів були компенсовані.

І ще одна суттєва деталь: аналізування економічних програм сучасних Олімпійських ігор робить зрозумілим, чому вони ніколи не проводились на африканському континенті і чому перспективи отримання прав на проведення Ігор мають міста розвинених в економічному відношенні країн .

Основні статті прибутків Олімпійських ігор на прикладі XXV Олімпійських ігор у Барселоні.

Оргкомітетом Олімпійських ігор було зазначено 35 основних напрямів діяльності. Які, у свою чергу, були поділені на 300 більш дрібних проектів, спрямованих на організацію урочистих церемоній відкриття й закриття Ігор, будівництво олімпійських об'єктів, забезпечення безпеки учасників і гостей Олімпіади, кредитування різних програм, вдосконалення інфраструктури та ін. Оргкомітет встановив витратну частину бюджету в сумі 106,721 млн песет.

За даними Оргкомітету основні витрати були пов'язані з будівництвом і реконструкцією спортивних споруд, де проходили змагання за олімпійською програмою, адміністративні потреби і будівництво олімпійського селища. Що

стосується доходної частини бюджету, то основними статтями прибутків Ігор були продаж телевізійних прав, спонсорські погодження і проведення різних лотерей [1].

Олімпіада у Барселоні викликала чималий інтерес у представників великого бізнесу. Серед 12 найкрупніших міжнародних компаній, які взяли участь у програмі олімпійського маркетингу ТОП-2, були:

- «Баушенд Лом» (США) – світовий лідер у виготовленні оптики;

- «Бразер» (Японія) – забезпечила прес-центр Ігор-2000 друкарськими машинками, які були адаптовані для роботи на 20 мовах;

- «Кока-кола» – найстаріший олімпійський спонсор;

- «Експрес Мейл Сервіс» – компанія прискореної доставки пошти;

- «Істман Кодак» – забезпечила Оргкомітет і прес-центр проявним обладнанням для фотокореспондентів, акредитованих у Барселоні;

- «Марс» (США) – офіційний постачальник Оргкомітету продуктів харчування;

- «Панасонік» (Японія) – надала у розпорядження Оргкомітету відеотехніку;

- «Філіпс» (Голандія) – надала Оргкомітету аудіовізуальне і світлове обладнання, пересувні телекомунікаційні системи, включаючи сотні телемоніторів, установила на олімпійських аренах Барселони широкоформатні світлові табло, які були одночасно екраном, що висвітлював хід змагань;

- «Ріко» (Японія) – офіційний постачальник на Ігри-92 факсимільних апаратів;

- «ЗМ» (США) – покриття бігових доріжок і тенісних кортів, комп'ютери і звукозаписувальне обладнання;

- Віза Інтернейшел» – світовий лідер у системі міжнародних розрахунків за допомогою кредитних карток – контролювала усі фінансові операції.

Серед іспанських спонсорів слід зазначити національну залізничну компанію РЕНФЕ, яка забезпечила безкоштовний проїзд для учасників Ігор між усіма олімпійськими об'єктами.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які проблеми визначають напрямки діяльності МОК на сучасному етапі розвитку Олімпійського руху?
2. Яка сесія МОК увійшла в історію Олімпійського руху рішеннями про допуск професіоналів до Ігор.
3. Яку сесію МОК можна назвати антидопінговою?
4. Які основні напрями діяльності МОК в останні роки стали важливими?
5. Де і коли уперше було застосовано слово “допінг” по відношенню до спортсменів?
6. Назви проблеми організації і проведення Олімпійських Ігор.
7. В чому заключається економічна діяльність міжнародного олімпійського комітету?
8. Які фактори впливають на суму витрат на проведення Олімпійських ігор

### **Рекомендована література**

#### *Базова:*

1. Олімпійський рух: історія і сучасність [Текст] : у 2 кн. Кн. 1 / М. М. Булатова, С.Н. Бубка, В. М. Платонов ; НОК України. - Київ : Перша друкарня, 2021. - 640 с. : кольор. іл, фот. (в пер.)
2. Професійний спорт: навчальний посібник / укл. О. П. Ніколайчук. - Чернівці: Чернівецький національний ун-т, 2018. - 108 с.
3. Солопчук Микола Сергійович. Всесвітня історія фізичної культури і спорту: [навч.-метод. посіб.] / М. С. Солопчук, А. О. Бондар, Д. М. Солопчук. – Кам'янець-Подільський: Друк. ”Рута”, 2016. – 131 с.

*Допоміжна:*

1. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с. – ISBN 978-966-8708-14-5.

2. Павлюк Є. О. Олімпійський і професійний спорт: навчальний посібник / Є. О. Павлюк, Є. М. Свіргунець – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 254 с.

*Електронні ресурси:*

1. Закон України «Про антидопінговий контроль у спорті». *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 23. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2353-14>.

2. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 43. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14>.

3. Національний олімпійський комітет України. Олімпійська хартія. URL: <http://noc-ukr.org/about/officialdocuments/olympic-charter/>

4. Національний комітет спорту інвалідів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.paralympic.org.ua](http://www.paralympic.org.ua)

## **Лекція №4.**

### **ВСТУП ДО ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ, ОСНОВНІ ТЕРМІНИ ТА ПОНЯТТЯ**

**Мета:** усвідомити мету професійного спорту; ознайомитися з його основними завданнями, загальними та специфічними функціями.

**Професійна спрямованість:** матеріал рекомендується майбутнім тренерам з метою поглиблення теоретичних знань про понятійний апарат професійного спорту та його основні функції.



## План

1. Мета та завдання професійного спорту.
2. Основні функції та особливості професійного спорту.

Професійний спорт – різновид підприємницької діяльності спортсменів-професіоналів і спортивних функціонерів, метою якої є створення спортивного видовища, що стає своєрідним товаром. Необхідною умовою реалізації такого товару є його висока якість, що забезпечується майстерністю спортсменів, гострою конкуренцією між окремими спортсменами, командами, високоефективним маркетингом. У цих умовах споживачами спортивного видовища стають як глядачі, так і інші суб'єкти ринку – промислові компанії, засоби масової інформації та, в окремих випадках, держава.

Принципово важливо викликати інтерес глядачів до пропонованого видовища. Глядацький інтерес не тільки забезпечує доходи від продажу квитків, різноманітних товарів і послуг, але і є першочерговою умовою для укладання угод між лігами, клубами, спортсменами, з одного боку, та спонсорами й засобами масової інформації – з іншого. Реалізація спортивного видовища дає можливість організаціям професійного спорту та спортсменам компенсувати витрати, пов'язані з їх підприємницькою діяльністю, а при сприятливому збігу обставин – отримувати прибуток.

Розрізняють два основних підходи до розвитку професійного спорту: комерційно-спортивний та спортивно-комерційний. Основою першого підходу є прагнення отримати максимальні доходи і прибутки. При цьому спортивна діяльність і спортивний результат розглядаються лише як засіб досягнення мети. Цей підхід домінує в американському професійному спорті.

В основі другого підходу, що більш характерний для міжнародного та європейського професійного спорту, лежить насамперед спортивний результат, гострота

спортивної боротьби є пріоритетним моментом і обов'язковою умовою спортивного бізнесу. Розвиток професійного спорту спортивно-комерційного типу стимулює великий суспільний інтерес, що виражається у фінансовій підтримці професійного спорту з боку держави.

Як і будь-яка сфера людської діяльності, професійний спорт має свою специфічну термінологію: професійний спорт, спортсмен-професіонал, професійна спортивна ліга, професійний спортивний клуб, бізнес, маркетинг, спонсорство, асоціація спортсменів-професіоналів тощо. Тлумачення цих термінів і понять потрібно запам'ятати.

Спортсмен-професіонал – кваліфікований спортсмен, який визнав спорт своєю основною професією та уклав трудову угоду (контракт) з відповідною організацією чи приватною особою (клуб, команда, менеджер).

У популярній і навіть науковій літературі 60-80-х років, яка виходила друком у країнах соціалістичної співдружності, професійний спорт і спортсмени-професіонали характеризувалися виключно негативно і з ідеологічних позицій. Ось найбільш поширені заголовки того часу: «Професійний спорт антигуманний за своєю суттю», «Професійні спортсмени – раби ХХ століття», «Бізнес і спорт – поняття несумісні». Багато в чому така позиція підтримувалася Міжнародним олімпійським комітетом (МОК), який активно виступав проти професіоналізації та комерціалізації олімпійського спорту, не допускаючи спортсменів-професіоналів до участі в Олімпійських турнірах.

Проте наприкінці ХХ ст. ставлення до професійного спорту і спортсменів-професіоналів як у МОК, так і в країнах, які раніше його не визнавали, допускали упередженість і необ'єктивність, кардинально змінилося. Сьогодні в Україні та інших країнах Східної Європи професійний спорт поступово перетворився на престижну сферу діяльності. Відтак спортсменів-професіоналів почали сприймати як висококваліфікованих фахівців, які професій-

но виконують свою роботу та одержують за це адекватні й гідні винагороди. Змінилося і ставлення МОК до професійного спорту. МОК не тільки допускає спортсменів-професіоналів до Олімпійських ігор, але і всіляко стимулює їх участь у цих спортивних турнірах. Згідно із правовими документами МОК спортсменом-професіоналом вважається той, хто підписав трудовий контракт з організацією чи приватною особою і тим самим визнав, що спорт є його основною трудовою діяльністю.

Професійна спортивна ліга (асоціація, спілка, федерація, рада) – об'єднання професійних клубів, команд, спортсменів із метою здійснення спільної спортивної та підприємницької діяльності.

Професіональні спортивні ліги розробляють стратегію і тактику спортивної та підприємницької діяльності, системи змагань і правила їх проведення, організують і проводять змагання серед спортсменів-професіоналів, здійснюють загальне керівництво діяльністю клубів із метою отримання більш високих доходів.

Професійний спортивний клуб (команда) – приватна, акціонерна чи корпоративна організація, яка об'єднує різні групи людей для участі в спортивному бізнесі.

Бізнес – будь-який вид підприємницької діяльності, що спрямована на отримання доходів.

У спортивному бізнесі беруть участь функціонери, тренери, обслуговуючий персонал, спортсмени-професіонали, агенти спортсменів, Асоціації спортсменів-професіоналів, спортивні судді, спортивні журналісти, власники спортивних споруд та інші категорії працівників.

Маркетинг – система заходів з вивчення споживчого ринку й активного впливу на споживачів із метою розширення ринку збуту товарів або послуг.

Кінцева мета маркетингу полягає в отриманні найбільшого прибутку у відповідному виді підприємницької діяльності. Для цього необхідно: вивчення попиту на товари чи

послуги та визначення їх асортименту; встановлення оптимальних цін на відповідні товари або послуги; ефективна реклама товарів або послуг; дослідження способів стимулювання збуту товарів або послуг. Маркетинг – це різновид комерційної активності, що сприяє отриманню великих доходів і більш повному та якісному задоволенню підприємцями потреб споживачів. Це своєрідна філософія спортивного бізнесу.

Спонсорство – ділова угода, згідно з якою одна сторона (спонсор) надає матеріальні засоби (гроші, товари, послуги) іншій стороні (клубу, команді, спортсмену) з метою реклами власної продукції чи отримання певних привілеїв (наприклад, звільнення від податків).

Нині функціонування і професійного, і олімпійського спорту без спонсорства є практично неможливим.

Асоціація спортсменів-професіоналів – галузева профспілка, діяльність якої спрямована на розширення прав спортсменів-професіоналів і поліпшення їх добробуту.

Спортсмени-професіонали об'єднуються в асоціацію, щоб захищати свої інтереси в спортивному бізнесі перед власниками команд і спортивними функціонерами, об'єднаними в потужну організацію – лігу. Спортсмени-професіонали є учасниками спільного бізнесу, але їх інтереси не збігаються з інтересами власників клубів і керівників ліг. Вони через свої асоціації домагаються від власників клубів поліпшення умов праці та збільшення частки доходів, справедливо вважаючи, що саме вони є основою цього різновиду бізнесу.

Спортивні функціонери – це власники команд, адміністративні працівники спортивних ліг і клубів, тренери, а також люди різних професій, які вивчають споживчий ринок із метою надання спортивних послуг, ведуть пошук найбільш ефективних форм функціонування того чи іншого виду професійного спорту, здійснюють зв'язки з громадськістю, займаються рекламою.

## Основні функцій та особливості професійного спорту

Професійно-комерційний спорт відображає комерційний конфлікт, дещо пом'якшуючи його міфічною ідеєю «рівних можливостей» сторін, які змагаються. Це дозволяє йому бути специфічною компенсаторною діяльністю, споглядання якої дає можливість глядачеві задовольнити (на рівні уяви) основну свою потребу, нереалізовану в реальному житті, – досягнення успіху в конкурентних взаємовідносинах.

Оскільки професійний спорт тісно пов'язаний з різними сферами людської діяльності, для нього характерні різноманітність і багатоплановість. З огляду на це необхідно розрізняти *загальні та специфічні функції* професійного спорту.

До *загальних функцій* професійного спорту належать ті, які стосуються його лише частково й більш повно реалізуються в інших сферах людської діяльності, як-от: оздоровча, виховна, освітня, видовищна, комунікативна, рекламна тощо (рис. 1).



Рисунок 1 – Загальні функції професійного спорту

*Оздоровча функція* передбачає зміцнення здоров'я та підвищення опірності організму до несприятливого впливу навколишнього середовища за рахунок раціональної організованої рухової активності. Заняття спортом сприяють забезпеченню оптимального рівня розвитку рухових якостей і життєво важливих органів і систем людського організму, а також досконалому засвоєнню рухових умінь і навичок. Порівняно з іншими видами діяльності, що спрямовані на зміцнення здоров'я, спорт пред'являє найвищі вимоги до функціональних можливостей організму, а отже, найбільшою мірою сприяє їх розвитку. Однак надмірні навантаження можуть призвести до абсолютно протилежного ефекту – втрати здоров'я. Тому оздоровча функція реалізується лише за умови відповідності тренувальних і змагальних впливів біологічним можливостям організму конкретного спортсмена.

*Виховна функція* полягає у формуванні в людини морально-етичних цінностей демократичного суспільства. Серед великого розмаїття ціннісних характеристик сучасного суспільства соціологи виокремлюють насамперед індивідуальні досягнення завдяки наполегливій праці, прагнення до перемоги в умовах жорсткої конкуренції, прагнення до більш високого соціального статусу й матеріальної забезпеченості при рівних можливостях і дотриманні правил. В основі системи ціннісних орієнтацій масової свідомості лежить ідея «індивідуального успіху», який сприймається як успіх виключно особистий, де на перший план виходить не благо колективу, а успіх конкретної людини.

Найбільшу повагу здобувають особи, які досягли статусу й високого матеріального становища завдяки власним зусиллям в умовах здорової конкуренції та змагальної боротьби. Для досягнення успіху необхідні такі основні якості особистості: здатність до важкої та наполегливої праці; постійне прагнення до перемоги в конкурентній

боротьбі, у професійному спорті. Спортсмени-професіонали своїм прикладом демонструють можливості людини в досягненні особистого успіху і є взірцем для наслідування у прагненні отримання адекватних винагород. Ці якості яскраво проявляються насамперед у молоді. Спорт сприяє формуванню особистості та програми її поведінки. Реалізується це через необхідність наполегливо й усвідомлено тренуватися, змагатися, дотримуватися правил з метою досягнення якомога більшого успіху. Змагання поступово перетворюється на головну соціальну цінність, що закладена в поведінці більшості людей. Спорт утверджує та підносить значення змагання, яке стає важливим і визначальним чинником у різних сферах життя.

Професійний спорт має виховне значення не тільки для тих, хто безпосередньо ним займається. Відомий американський фахівець у галузі соціології спорту Р. Едвардс зазначав, що вболівальники – це не пасивні спостерігачі. Вони є співучасниками, важливим компонентом функціонування спорту як для суспільства в цілому, так і для конкретного індивіда. Завдяки своїй популярності й доступності сприйняття спорт формує початкові уявлення про життя в більшості людей. Заняття спортом сприяють вихованню чесності, благородства, колективізму, поваги до правил і суперників, здатності до співпраці. Спорт істотно впливає на суспільну свідомість, на дотримання етичних норм поведінки, звичаїв і поглядів, які відіграють домінуючу роль у суспільстві.

Спорт істотно впливає на соціалізацію особистості. Так, наприклад, в американському суспільстві соціалізація особистості розглядається як соціальний процес, спрямований на виховання та функціонування людини в суспільстві, підвищення її соціально-економічної ефективності відповідно до суспільних ідеалів. Соціалізація через спорт передбачає адаптацію особистості до складної системи цінностей, норм і принципів, що існують

у відповідному середовищі. Іншими словами, через спорт людина вчиться бути членом суспільства, сприймати загально визнані цінності, норми поведінки. Спорт виконує важливі соціальні функції не тільки стосовно професіоналів, але і вболівальників.

Заняття спортом і спортивна доблесть є чинниками, які істотно впливають на досягнення високого соціального статусу. Заняття професійним спортом уже давно розглядаються у високорозвинених країнах як еталон виховання та мужності; прагнення до досягнення мети, засіб набуття сили, життєвого досвіду, виховання самостійності та інших соціально важливих якостей.

*Освітня функція* полягає в передачі та отриманні нових знань, умінь і навичок. Спортивна діяльність спрямована на досягнення високих результатів, а отже, їй внутрішньо притаманний творчий, евристичний характер. Шлях до нових перемог – це безперервний пошук нових засобів і методів підготовки. Це підкреслює істотне значення спорту як діяльності, яка сприяє поглибленню знань відносно можливостей людини і розширенню їх меж.

*Видовищна функція* полягає в задоволенні потреби в розвагах. Спорт з давніх-давен сприймається як популярне видовище. Сучасні засоби масових комунікацій, зокрема телебачення, сприяли постійному розширенню аудиторії прихильників спортивних видовищ. Особливо це стосується найбільш популярних видів професійного спорту. В основі видовищної привабливості спорту лежать естетичні властивості, що притаманні йому об'єктивно. Не випадково спорт знайшов відображення в різних видах мистецтва і сам здобув низку мистецьких ознак. Популярність спорту як видовища пояснюється його особливою емоційною доступністю, гостротою переживань, а також універсальністю «мови спорту», яка доступна людям незалежно від їх расової приналежності, віросповідання та мови спілкування.



*Рекламна функція* полягає в популяризації різноманітних товарів, послуг, способу життя тощо. Такі потужні та всесвітньовідомі корпорації, як «Кока-кола», «Дженерал Моторс», «Кодак» і багато інших, використовують спорт як засіб реклами для своїх товарів. Одночасно професійний спорт може виконувати рекламно-пропагандистські функції і стосовно самого себе. Так, успішні виступи команд сприяють популяризації спорту, залученню до занять спортом, зростанню армії вболівальників, прояву уваги з боку засобів масової інформації.

*Комунікативна функція* сприяє зближенню та об'єднанню людей. У процесі спортивної діяльності люди вступають у різноманітні взаємовідносини: між членами однієї команди й конкуруючими командами, між спортсменами та спортивними судьями, між спортсменами і представниками засобів масової інформації, між спортсменами та вболівальниками тощо. Сукупність таких взаємовідносин є визначальним елементом впливу спорту на особистість. Спорт стимулює об'єднання людей у відповідні організації на основі спільності інтересів та практичної діяльності.

До *специфічних функцій* професійного спорту належать соціальні функції, які реалізуються безпосередньо у процесі занять або споживання його як видовища, а саме: функція «клапана безпеки», моделювання поведінки, підтримання надії, індивідуалізації, відволікання та інтеграції (рис. 2).

*Функція «клапана безпеки»*. На думку, американського вченого Паксона, спорт перетворюється на «клапан безпеки» суспільства, оскільки його висока емоційність дає можливість численній аудиторії вболівальників і самим спортсменам вивільнити негативну енергію, яка накопичилася в організмі, зняти напруженість і агресивність у загальноприйнятній формі. Крім того, «клапан безпеки» є найважливішою функцією спорту, що дозволяє позбутися такої форми агресії, як «колективний войовничий ентузіазм».



*Рисунок 2 – Специфічні функції професійного спорту*

*Функція моделювання поведінки* полягає у формуванні панівного соціального світогляду. Спортсмени-професіонали завдяки їх надзвичайній популярності слугують в сучасному світі прикладом для наслідування, насамперед для молоді. Якості та здібності, що формуються завдяки систематичним заняттям професійним спортом, певною мірою використовуються як модель для виховання інших членів суспільства.

*Функція духовності* полягає у вихованні поваги до певних цінностей, підтримання віри в них. Професійний спорт виконує роль духовного, майже культового соціального інституту. В ньому широко використовуються різноманітні ритуали та церемонії, що спрямовані на утвердження ціннісних орієнтацій суспільства, він суттєво впливає на формування суспільної поведінки як самих спортсменів, так і широких верств суспільства; на

утвердження і поширення духовних цінностей, які регулюють людські взаємини в суспільстві.

*Функція підтримання надії* полягає у формуванні установки на краще життя. Так, на думку американських соціологів, спорт сприяє підтриманню віри в те, що люди завдяки успіхам у професійному спорті можуть суттєво підвищити свій соціальний статус. Багатомільйонні контакти спортсменів-професіоналів вселяють віру в краще майбутнє та сприяють мобілізації сил на його досягнення.

*Функція індивідуалізації* полягає у формуванні неординарної особистості. Попри те, що професійному спорту як специфічному виду бізнесу притаманні риси, що суперечать суспільним цінностям (надмірна націленість на перемогу, застосування допінгу, «чорний» тоталізатор тощо), він є потужним стимулом індивідуалізації особистості. Тільки максимальний розвиток природних здібностей, наполеглива праця та прагнення до успіху в умовах гострої конкуренції можуть забезпечити спортсмену його досягнення.

*Функція відволікання* полягає у своєрідному «відключенні» людей від повсякденних проблем, зняття напруження. Специфіка сучасного професійного спорту і його висока популярність дозволяють ефективно реалізувати цю функцію. Люди настільки захоплюються видовищем спортивного змагання, що забувають про свої негаразди. Професійний спорт отримує підтримку з боку влади як один із ефективних засобів контролю за організацією дозвілля широких верств населення. Цілком природно, що певною мірою ця функція може носити класовий та ідеологічний характер. Однак для сотень мільйонів громадян, які відвідують змагання чи спостерігають за ними з екранів телевізорів, це також можливість відволіктися від повсякденних проблем, переключити свою увагу на високоемоційне видовище, а отже, відпочити й відновити життєві ресурси організму.

*Функція інтеграції* полягає в об'єднанні людей навколо соціально значущих цінностей. Перетворення професійного спорту на продукт споживання зумовлює поглиблення соціальної інтеграції.

Спорт є могутньою консолідуючою силою в будь-якому суспільстві. Він сприяє вихованню дисциплінованості, організованості, почуття колективізму, стимулює бажання випробувати власні сили та реалізувати свій потенціал.

### **Питання для самоконтролю**

1. Які завдання постають перед професійним спортом?
2. Поясніть, із чим пов'язаний розподіл функцій професійного спорту на загальні та специфічні.
3. Яким чином реалізуються оздоровча, виховна, освітня, видовищна, комунікативна, рекламна функції в процесі участі у професійному спорті?
4. Яким чином реалізуються функції «клапана безпеки», моделювання поведінки, підтримання надії, індивідуалізації, відволікання та інтеграції в процесі участі у професійному спорті?

### **Рекомендована література**

*Базова:*

1. Професійний спорт: навчальний посібник / укл. О. П. Ніколайчук. - Чернівці: Чернівецький національний ун-т, 2018. - 108 с.

2. Солопчук Микола Сергійович. Всесвітня історія фізичної культури і спорту: [навч.-метод. посіб.] / М. С. Солопчук, А. О. Бондар, Д. М. Солопчук. – Кам'янець-Подільський: Друк. "Рута", 2016. – 131 с.

*Допоміжна:*

1. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ :

Олімпійська література, 2009. – 400 с. – ISBN 978-966-8708-14-5.

2. Павлюк Є. О. Олімпійський і професійний спорт: навчальний посібник / Є. О. Павлюк, Є. М. Свіргунець – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 254 с.

*Електронні ресурси:*

1. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 43. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14>.

2. Національний олімпійський комітет України. Олімпійська хартія. URL: <http://noc-ukr.org/about/officialdocuments/olympic-charter/>

## **Лекція № 5.**

### **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОГО СПОРТУ**

**Мета:** набути уявлення про лігу як основну структурну одиницю професійного спорту й усвідомити її основні завдання та функції.

**Професійна спрямованість:** ознайомлення зі статутом професійної спортивної ліги; розглянути організаційну структуру професійного спортивного клубу (команди).

#### **План**

1. Принципи управління та організаційна структура професійних ліг.
2. Організаційна структура професійних ліг.
3. Організаційна структура професійного спортивного клубу.

## **Принципи управління та організаційна структура професійних ліг**

Ефективне функціонування професійного спорту як різновиду підприємницької діяльності багато в чому залежить від структури його організації та принципів управління. Найбільший позитивний досвід у цих питаннях накопичено в командних ігрових видах американського професійного спорту – бейсболі, американському футболі, баскетболі та хокеї. Тому проблему структурної побудови та принципів управління професійним спортом доцільно розглядати саме на їх безпосередньому прикладі.

Основною структурною одиницею професійного спорту є ліга. Незалежно від назви (ліга – у футболі, бейсболі та хокеї; асоціація – в баскетболі, гольфі й тенісі; рада, асоціація, федерація – в боксі) ця структурна одиниця формує стратегію та тактику розвитку відповідного виду професійного спорту і є його найвищим законодавчим і виконавчим органом. Ліга об'єднує визначену кількість команд-фірм, які знаходяться в різних містах і штатах.

Ліга у професійному спорті є закритою соціальною системою, головною функцією якої є організаційна ефективність. Організаційна ефективність реалізується кадровою політикою професійних ліг, що пов'язана зі специфічним наймом, переміщенням і звільненням спортсменів.

Для підвищення ефективності та прибутковості професійних ліг у них завжди реалізується політика перерозподілу робочої сили (гравців). Після закінчення чергового сезону склади практично всіх команд змінюються на 30-40%. Статути професійних ліг передбачають також можливість обміну гравцями і під час регулярних чемпіонатів.

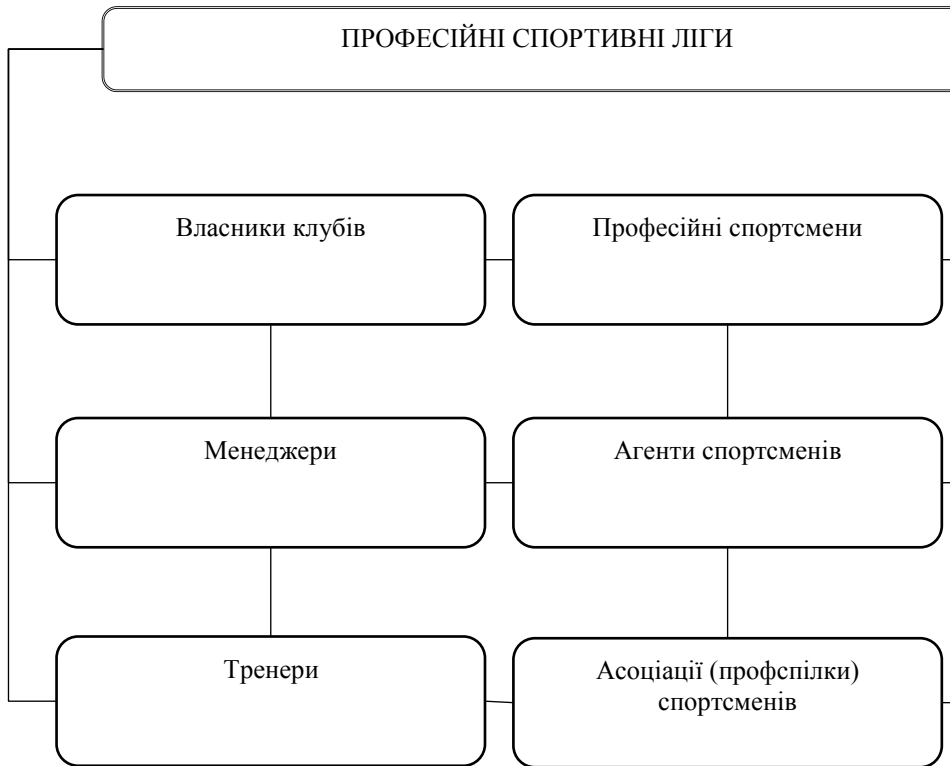
Перерозподіл гравців здійснюється переважно з метою вирівнювання конкурентоздатності команд ліги, що своєю чергою підвищує непередбачуваність результатів спортивних поєдинків і, як наслідок, зацікавленість глядачів і засобів масової інформації. Керівники вважають,

що успіхи їх ліг (насамперед фінансові) значно важливіші, ніж успіхи окремого клубу. Наприклад, свого часу американська професійна ліга з європейського футболу (NASL) збанкрутувала передусім тому, що одна команда (Нью-Йоркський «Космос») могла дозволити собі купівлю таких видатних гравців того часу, як Пеле, Бекенбауер, Кіналя, а інші команди ледве трималися на плаву. Спостерігати за грою «в одні ворота» було не цікаво.

Для підвищення конкурентоздатності ліги також надають клубам-аутсайдерам фінансову підтримку. Так, керівництво NHL розробило в середині 1990-х років спеціальну програму «виживання» для таких клубів. Кожен з них автоматично отримує дотацію з центральних фондів ліги в розмірі 7 млн доларів у випадку, якщо напередодні чергового чемпіонату реалізує не менше 13 тисяч сезонних абонементів на ігри своєї команди. Інфраструктура ліг у професійному спорті включає шість відносно самостійних груп людей, які задіяні у спортивному бізнесі (Рисунок ). Це, з одного боку, власники команд, менеджери, тренери, а з іншого – спортсмени, агенти спортсменів та Асоціації спортсменів професійних ліг. Між ними немає та й не може бути повної згоди й солідарності. Але в них є спільні інтереси у спортивному бізнесі, що пов'язані з максимізацією прибутків.

Певною мірою до інфраструктури професійних ліг можна віднести також асоціації спортивних суддів, журналістів, радіо- і телекоментаторів, власників спортивних споруд, інформаційних мереж тощо.

Найвищим органом влади у професійній лізі є Рада управління, до якої входять президенти всіх команд певної ліги. Рада несе відповідальність за поточну діяльність і визначає перспективну політику ліги, вирішує питання щодо зміни правил гри, розширення кількості команд у лізі, умови прийому до ліги нових команд; обирає президента або комісіонера ліги (не менше 2/3 голосів – NFL). Рада управління має право:



*Рисунок 3 – Інфраструктура професійних спортивних ліг*

– накладати штрафні санкції на власників, директорів, акціонерів, керівників клубів, гравців, персонал ліги;

– проводити перевірку журналів фінансової звітності та інших документів ліги і звітувати про її результати перед членами ліги й комісіонером, робити свої висновки та надавати рекомендації з будь-якого питання;

– у випадку несподіваної втрати комісіонером працездатності або його смерті Рада управління має право зібратися на позачергові збори з метою виборів нового комісіонера.

Очолює спортивну професійну лігу президент або комісіонер, який обирається Радою управління ліги (2/3 го-



лосів). Комісіонер ліги не повинен мати жодних фінансових інтересів прямих або непрямих у професійному спорті. Термін перебування на посаді та заробітна плата комісіонера встановлюється безпосередньо лігою. Наприклад, у бейсболі комісіонер обирається строком на сім років. Заробітна плата комісіонера залежить від результатів його роботи, які визначаються насамперед рівнем прибутків ліги. Наприклад, комісіонер NBA Девід Стерн у 1989 р. згідно з рішенням Ради власників ліги отримав заробітну плату в розмірі 3,5 млн доларів на рік за значне поліпшення фінансового стану ліги. У 1990-х роках його зарплата зросла до 8 млн доларів. Він обіймав посаду комісіонера NBA з 1984 по 2014 рік.

Комісіонер NFL Роджер Гуделл (з 2006 р. і до сьогодні) в 2012 році отримав 44 млн доларів виплат. Заробітна плата голови ліги з урахуванням бонусів склала 35,1 млн доларів. Окрім того, він отримав 5 млн доларів за сумлінне виконання своїх обов'язків і 4,1 млн доларів пенсійних виплат. На думку власників клубів, Гуделл цілком заслуговує на виплачені йому грошові суми. За підсумками сезону 2011/2012 річний дохід ліги вперше досягнув позначки 10 млрд доларів, а сумарна вартість усіх клубів склала 37 млрд доларів. Під час локауту NFL у 2011 р. Роджер Гуделл за власним бажанням зменшив свою заробітну плату з 10 млн доларів на рік до 1 млн доларів на період, доки тривали перемовини з профспілкою гравців (тривали протягом 5 місяців).

Функції комісіонера (президента) ліги:

– здійснює загальне керівництво й головування на всіх засіданнях Виконавчого комітету;

– може обирати місцезнаходження офісу, який повинен розташовуватися поруч з містом, у якому експлуатується франшиза ліги (NFL);

– від імені ліги може здійснювати будь-які витрати, пов'язані з її функціонуванням, зокрема оренду приміщень і найму працівників;

– уповноважений наймати юридичних консультантів або приймати рішення про правові заходи щодо осіб або організацій, дії яких загрожують інтересам ліги, клубам або професійному футболу;

– укладає контракти та проводить переговори від імені ліги; може накладати вето на підписання контракту між клубом і гравцем, якщо це порушує Статут ліги або загрожує її інтересам;

– розв'язує суперечки між командами, власниками клубів, гравцями та тренерами, гравцями й керівництвом ліги;

– контролює фінансові питання й запобігає махінаціям;

– затверджує рахунки на оплату;

– затверджує календар змагань і стежить за дотриманням правил проведення змагань, контролює роботу відділу зв'язків із громадськістю та інших відділів;

– ініціює створення комітетів з певних питань і є їх членом;

– призначає час і дату проведення щорічних і позачергових зборів;

– схвалює призначення члена Ради управління (представника клубу);

– веде переговори стосовно продажу прав на телетрансляцію фінальних матчів і матчів регулярного чемпіонату тощо.

Комісіонер має бути присутній на всіх зборах Ради управління та звітувати на її щорічних зборах. У разі порушення Статуту ліги або скоєння дій, які можуть зашкодити інтересам ліги, комісіонер NFL має право накладити штраф на винуватця в розмірі не більше ніж 500 тис. доларів. У разі несанкціонованого лігою продажу, передачі клубу або

надання будь-яких прав володіння клубом особам, які не є найближчими родичами, комісіонер має право накладити штраф (не менше ніж 500 тис. доларів та 15% від вартості операції) або скасувати контракти чи угоди між лігою (її членами) і порушником. Президенти ліг мають віце-президентів за напрямками роботи. Наприклад, у президента NHL є п'ять віце-президентів: із маркетингу; оперативного керівництва та адміністративних справ; юридичних питань; телебачення; суддівства. Подібну структуру має Професійна футбольна ліга (ПФЛ) України. Керівництво діяльністю ліги здійснює Рада ПФЛ (обрано у 2004 р.), до складу якої входять 16 представників клубів вищої ліги, 11 представників клубів першої та другої ліг. Раду очолює президент ПФЛ (президент ПФЛ України – Сергій Макаров). З числа членів Ради ПФЛ обирається перший віце-президент і два віце-президенти. Оперативне управління лігою здійснює виконавчий комітет, очолюваний генеральним директором. Він призначається та звільняється Радою ПФЛ за поданням її президента.

### **Статут професійної спортивної ліги**

Основним документом, що регламентує діяльність ліги, є її статут. У Статуті професійної спортивної ліги визначено:

- мету й завдання відповідної ліги;
- умови членства в лізі (порядок прийому нових команд);
- умови права команди на територію;
- права й обов'язки виконавчого та інших комітетів;
- права й обов'язки президента, скарбника, секретаря тощо;
- умови й календар регулярних чемпіонатів, ігор плей-оф та інших змагань, що проводяться лігою;
- умови регулювання ринком зайнятості гравців (визначається кількість гравців у клубах, основні поло-

ження контракту, вимоги до гравців, правила проведення драфту тощо);

- умови продажу прав на теле- і радіотрансляції.

Регулювання ринку зайнятості гравців включає п'ять аспектів, що регламентують умови їх праці:

- формування складу команд;
- укладання угод (контрактів) із гравцями;
- розробка умов переходу гравців в інші команди;
- набір гравців у команди;
- правила перерозподілу гравців між командами ліги.

Основні управлінські функції ліги полягають у:

- розробці правил гри;
- складанні календаря змагань;
- зміні та визначенні кількості команд у лізі й кількості гравців у команді;
- прийомі до ліги нових команд;
- контролі за розташуванням команд на території країни та за її межами;
- укладанні контрактів на продаж прав радіо- і телетрансляцій ігор;
- встановленні для клубів ліміту на виплату зарплати гравцям, за який не можна виходити тощо.

В окремих лігах навіть контракти зі спортсменами укладає адміністрація ліги. Наприклад, соккер-ліга (MLS) США укладає контракти із футболістами, які працевлаштовуються в ній вперше, а потім здійснює розподіл між клубами з метою забезпечення їх конкурентоздатності та збереження певної рівноваги між своїми гравцями й легіонерами. Крім того, ліги створили систему контролю за кар'єрою спортсменів, що запобігає змінам, які могли б становити загрозу інтересам власників команд.

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

правило може бути переглянute, відмінене чи прийняте 2/3 голосів членів цього комітету. На глибоке переконання американських фахівців, ліга не може ефективно функціонувати за умови необмеженого розширення кількості команд. Тому кожна ліга розробляє власні правила прийому нових команд. При вступі до ліги нової команди її власник сплачує одноразовий вступний внесок, який потім порівну розподіляється між усіма командами ліги. Наприклад, напередодні сезону 1996/1997 вищий орган НХЛ – Рада власників клубів – прийняв рішення щодо збільшення кількості команд у лізі до 30 протягом 1998-2000 рр. Вступний внесок становив 75 млн доларів. На чотири вакантних місця претендували дев'ять міст Канади та США. Вибір міст розташування нових команд здійснюється на конкурсній основі. Є багато критеріїв, за якими обираються міста-кандидати, але головних два: наявність льодової ацени, що відповідає сучасним вимогам; можливість укладання великих контрактів із місцевими й загальнонаціональними телекомпаніями.

Міжнародна федерація автоспорту (FIA) також запровадила вступний внесок для участі команди в перегонах «Формула-1». Із 1999 р. його сума становила 25 млн доларів, а в 2005 р. – 40. Якщо команда відмовиться від своїх намірів, то гроші назад не повертаються. Згідно з діючими статутами провідних професійних ліг США рішення щодо прийому нового клубу (команди) або переїзду команди в інше місто може бути прийняте, як правило, не менше ніж 75% голосів членів Ради управління лігою. Залежно від кількості команд і системи проведення змагань у лігах створюються групи або так звані конференції, що своєю чергою поділяються на підгрупи чи дивізіони.

MLB складається із 30 команд ( 29 – із США, 1 – з Канади), розподілених на Національну лігу та Американську лігу. Своєю чергою кожна ліга поділяється на три дивізіони – Східний, Західний і Центральний (по 5 команд

у кожному). NBA складається з 30 команд, розподілених на 2 конференції – Східну (дивізіони: Атлантичний, Центральний, Південно-Східний) й Західну (дивізіони: Тихоокеанський, Південно-Західний, Північно-Західний). NFL складається з 32 команд, розподілених на 2 конференції – Американську й Національну, які своєю чергою поділяються на чотири дивізіони: Східний, Західний, Південний і Північний (по 4 команди в кожному). NHL має таку структуру: 30 команд розподілені на 2 конференції – Східну й Західну. В кожній з них по 2 дивізіони: Атлантичний і Метрополітен, Центральний і Тихоокеанський. У кожному дивізіоні Східної конференції по 8 команд; Західної – по 7.

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

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

Ліги надають кожному клубу виключне право на теле-трансляцію своїх ігор на території, що обмежена зоною в радіусі 50 миль від стадіону, на якому проводяться ігри відповідної команди. З метою нівелювання різниці між багатими й бідними клубами та зниження видатків на зарплату ліги жорстко лімітують її загальну суму на конкретний сезон. Наприклад, NBA ввела ліміт витрат клубів на заробітну плату гравцям у сезоні 2014/2015 – 63 млн доларів. Під тиском Асоціації баскетболістів NBA ліга збільшує суми видатків на зарплату, але виходити за їх межі клуби не можуть. Якщо ж якийсь клуб витратить на зарплату гравцям більше, ніж встановлено лігою на відповідний сезон, то суму, що дорівнює різниці між фактично виплаченою зарплатою та її лімітом, клуб повинен сплатити лізі так званий «податок на розкіш». Отримані кошти розподіляються лігою між відносно бідними клубами.

Ліги встановлюють також ліміт на кількість гравців у команді. У NBA він становить 12-15 гравців, у NHL – 25-27, у NFL – 80 (щоправда, в цю кількість не входять вільні агенти й зарезервовані гравці). Проти зменшення кількості гравців у командах виступають Асоціації спортсменів професійних ліг, а проти збільшення – власники команд.

Усі гравці клубу мають бути внесені до одного зі списків:

- активний список (у NFL до нього можуть бути включені 65 гравців, які беруть участь в іграх сезону);
- резервний список;
- список на звільнення (до нього потрапляють гравці, які з особливих причин виключені з активного списку; тільки комісіонер має право вносити до цього списку ім'я гравця).

Ліги згідно з їх статутами є прибутковими організаціями. Вони фінансуються за рахунок відрахування 5-7% своїх прибутків від продажу квитків на ігри регулярних чемпіонатів та розіграшів кубків. Проте ліга за своєю сут-

ністю є монополістом у вирішенні ключових питань спортивного бізнесу: зміна правил гри, визначення кількості команд у лізі й кількості гравців у команді, розширення ліги, контроль за місцем розташування команд, укладання контрактів із продажу прав на телетрансляції національним телекомпаніям, контроль за ринком робочої сили, контроль за кар'єрою професійних спортсменів тощо.

Організаційна структура ліг до 1980-х років була досить простою. Штаб-квартира певної ліги вирішувала і адміністративні, і комерційні питання. Активізація спортивного маркетингу в 1980-ті роки суттєво вплинула на організаційну структуру ліг.

Враховуючи те, що фахівці небезпідставно вважають нині NBA взірцем спортивного бізнесу, доцільно для прикладу розглянути саме її структуру. NBA складається із чотирьох організацій – безпосередньо самої NBA (вирішує адміністративні питання, пов'язані з організацією та проведенням змагань), а також трьох фірм у її складі: «НБА Пропертайс», «НБА Інтертейнмент» і «НБА Інтернешнл». Сама NBA є неприбутковою організацією і фінансується за рахунок відрахувань команд від продажу квитків. Якщо наприкінці фінансового року утворюється надлишок коштів, то вони порівну розподіляються між командами ліги.

Функції «НБА Пропертайс»:

- створення та підтримання іміджу ліги й команд;
- формування зацікавленості вболівальників до баскетболу та ліги в цілому;
- проведення комерційної діяльності.

Фірма у своєму складі має шість відділів:

- ліцензійний – співпрацює з фірмами-спонсорами;
- підприємницький – займається всіма видами маркетингу, крім ліцензійної діяльності;
- відділ зв'язків із засобами масової інформації та видавничої діяльності;



– два відділи послуг, які здійснюють організацію ігор команд «Усіх зірок ліги», відкритого турніру «Макдональдс чемпіонат» (неофіційний клубний чемпіонат світу) та ін., а також координацію діяльності маркетингових служб клубів;

– творчий відділ – формує політику діяльності ліги на майбутнє. «НБА Інтертейнмент» відповідає за роботу з глядачами, а також займається продажем відеокaset із записами ігор.

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

У NHL, на відміну від інших елітних ліг, є три штаб-квартири – в Нью-Йорку, Монреалі й Торонто, кожна з яких виконує різні функції. Штаб-квартира в Монреалі (до 1977 р. була єдиною в NHL) займається фінансовими питаннями ліги, контрактами гравців, спортивною інформацією, статистикою. У її штаті налічується близько 30 осіб. Штаб-квартира в Торонто (20 осіб) відповідає за організацію суддівства ігор у лізі, яке забезпечують 40 штатних арбітрів. Штаб-квартира в Нью-Йорку (20 осіб) на чолі з президентом ліги опікується складанням календаря ігор, маркетинговою політикою, зв'язками з громадськістю, продажем прав на телетрансляції хокейних матчів, видавничою діяльністю.

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

Професійні спортивні ліги (асоціації) – основна форма ефективного функціонування сучасного професійного спорту. За своєю сутністю вони є спортивними картелями, які:

- регулюють конкурентну рівновагу між командами, що активізує інтерес глядачів і стимулює спортсменів до підвищення рівня спортивної майстерності;
- регулюють прийом нових команд та їх розміщення;
- розробляють правила змагань, умови прийому на роботу спортсменів та їх переходу з однієї команди в іншу;
- здійснюють фінансову діяльність.

Об'єднання клубів у професійні ліги практично убезпечило їх від економічної конкуренції. Суперниками вони є лише на спортивних майданчиках, тоді як у бізнесі – партнерами.

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

Професійний спортивний клуб (команда) є низовою ланкою ліги (асоціації). Професійні клуби – це комерційні організації. У професійному спорті юридично сформувалися три форми власності: індивідуальна, корпоративна (власником команди є фірма чи компанія), акціонерна (власниками команди є власники акцій). Наприклад, лондонський футбольний клуб «Челсі» належить російському мільярдеру Р. Абрамовичу. Найбільш титулована команда NHL «Монреаль Канадієнз» належить канадській компанії «Молсон», що є виробником пива. Акції команди «Сент-Луїс Блюз» порівну (по 5%) належать 20 компаніям Сент-Луїса.

На сьогодні в Північній Америці переважає індивідуальна форма володіння командами. Згідно з даними журналу «Forbes Magazine» серед 400 найбагатших людей США майже 50 володіють професійними спортивними командами й понад 300 мають зв'язки із професійним спортом. Але у зв'язку з тим, що у професійному спорті зростають не тільки прибутки, але й видатки, все більше активізується корпоративна форма власності стосовно професійних команд.

Аби вступити до ліги, керівництво клубу-претендента має виконати низку певних вимог. Наприклад, згідно з Конституцією NFL кожен претендент на членство повинен подати письмову заявку на ім'я комісіонера ліги. В ній має міститися така інформація: місто, в якому планується розміщення команди; тип організації; звіт про фінансовий стан заявника (якщо акціонерне товариство, то інформація про фінансовий стан усіх акціонерів); якщо заявник є корпорацією, завірена копія статуту; якщо заявником є партнерське утворення без статусу юридичної особи, то завірена копія угоди про партнерство; імена та адреси всіх посадових осіб і директорів. До заяви додається підтвердження, що після прийняття команди до складу ліги, заявник повністю погоджується із Конституцією, статутом, правилами й положеннями ліги та будь-якими поправками або змінами до них. До кожної заявки на членство має прикладатися чек на 25 тис. доларів. Після затвердження заявки на вступ, додаткові 25 тис. доларів виплачуються лізі. Якщо клуб отримує відмову, ліга зобов'язується повернути заявнику 25 тис. доларів після вирахування всіх витрат, пов'язаних із розглядом заявки.

При розгляді заявки на вступ до ліги комісіонер, якщо необхідно, має право провести розслідування з метою перевірки отриманої інформації. Після завершення такого розслідування комісар повинен подати звіт на розгляд Ради

управління. За прийняття нового клубу до ліги мають проголосувати не менше ніж  $3/4$  її членів або 20 (залежно від того, що більше).

Кожен учасник отримує франчайзингове свідоцтво про членство, підписане комісаром і секретарем ліги, який засвідчує членство клубу в лізі та право клубу представляти лігу в обраному місті. Сертифікат не підлягає передачі. Членство клубу в лізі не може бути продане, привласнене або передане повністю чи частково без дотримання певних вимог і погодження з керівництвом ліги. Продаж або передача членства в лізі набирають чинності тільки тоді, коли таке рішення буде підтримане не менше ніж  $3/4$  членів ліги або 20 (залежно від того, що більше). Клуб може добровільно вийти з ліги. Для цього необхідно подати письмове звернення комісіонерові. Клуб має повернути свідоцтво про членство в лізі, оплатити всі збори й відрахування, погасити заборгованості за контрактами гравців і за оренду ігрового поля.

Примусове припинення членства в лізі відбувається у випадку припинення ведення підприємницької діяльності; банкрутства; розпуску власником команди під час регулярного сезону. У разі нестачі коштів на покриття витрат ліги кожен клуб на вимогу комісіонера зобов'язаний у рівному співвідношенні надати необхідні кошти.

Основним документом, що регламентує діяльність професійного спортивного клубу, є його статут. Але реальна діяльність професійних клубів юридично досить жорстко обмежується угодами з лігами, до яких вони входять. Так, члени ліги зобов'язуються виконувати рішення комісіонера, Ради управління або членів клубів ліги в кожній справі в межах їх юрисдикції; дотримуватися Статуту ліги; брати участь у кожному засіданні ліги та Ради управління (Виконавчого комітету).

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

нормам і правилам ліги. Клуб має поінформувати гравців про всі правила, прийняті клубом. Тому, з одного боку, клуби є рівноправними партнерами, що здійснюють внесок у спільну працю та мають свою частку в загальному бізнесі, а з іншого боку, вони мають підкорятися законодавству ліги, яке не виключає можливості суворих дисциплінарних санкцій у разі його порушення. Наприклад, у сезоні 2002/2003 адміністрація NBA усунула тренера клубу «Даллас Маверікс» і його асистента від керівництва командою у двох матчах регулярного чемпіонату й оштрафувала клуб на 150 тис. доларів за контакти з гравцями, які не могли бути обрані в драфті. В сезоні 2003/2004 клуб «Детройт Пістонс» було оштрафовано на 200 тис. доларів за участь у грі з «Міннесотою» двох баскетболістів, які нещодавно перейшли до команди з інших клубів, але ліга ще офіційно не затвердила трейд. В обох випадках було порушено Статут NBA.

На відміну від інших сфер підприємництва, де для різних структур є можливість пошуку власного ринку збуту, члени спортивних професійних ліг (клуби) не можуть вийти з ліги та займатися власним бізнесом. Необхідною умовою їхнього існування є наявність конкурентоспроможних суперників, з якими можна було б змагатися. Завдяки об'єднанню в ліги клуби стали партнерами в бізнесі. Суперниками вони залишаються лише на спортивних майданчиках. Економічні взаємовідносини, що сформувалися на основі картельної структури професійного спорту, зводяться до монополізації «ринку готової продукції» та «ринку робочої сили». У першому випадку це ринок з одним продавцем (певна ліга), а в другому – з одним покупцем (та ж сама ліга).

Очолює клуб президент. Залежно від форми власності функції президента виконує сам власник або особа, обрана Радою управління клубу. Рада управління клубу на чолі з президентом вирішує всі питання його функціонування й

розвитку в межах компетенції, наданої клубам професійними лігами (асоціаціями).

Організаційна структура професійних спортивних клубів подібна у всіх командних ігрових видах спорту. Команду очолює генеральний (головний) менеджер (спортивний директор). Тренувальним процесом керує головний тренер. Йому допомагають кілька тренерів. Їх кількість залежить від виду спорту. Так, бейсбольну команду з 25 гравців тренують 6-10 тренерів.

Кількість гравців у команді також залежить від виду спорту: 12-15 – у баскетболі, 25-27 – у хокеї, 47-50 – в американському футболі. Загальний чисельний склад деяких футбольних команд разом з адміністративним та обслуговуючим персоналом становить близько 100 осіб. Кожна професійна команда протягом ігрового сезону має постійний основний склад гравців. Окрім них, кожен клуб може утримувати певну кількість гравців у «факультативних списках» у нижчих лігах («фарм-клуби»). Наприклад, у бейсболі статут дозволяє додатково до основного складу мати у «факультативних списках» 15-16 гравців. Цих гравців команди залучають до окремих ігор сезону. Клуби можуть також на певний час відряджати гравців основного складу до нижчих ліг.

Керівництво клубу може відряджати гравця основного складу до фарм-клубу з різних причин: для набуття ігрової практики після тривалої перерви в змаганнях у зв'язку з травмою чи хворобою; у разі невідповідності рівня спортивної форми гравця рівню гри команди; з метою покарання за порушення певних пунктів контракту чи інші провини. Клуби також мають право здавати на певний строк своїх гравців в оренду іншим клубам.

Аналогічні положення діють і в Професійній футбольній лізі України. Так, футбольний клуб «Динамо-Київ» має команду «Динамо-2», яка виступає в першій лізі. У цій команді періодично виступають гравці елітної

команди, які з тих чи інших причин втратили ігрові кондиції. Своєю чергою деякі гравці другої команди періодично залучаються до виступів за першу команду. Досить широко у вітчизняному професійному футболі практикується також надання гравців в оренду іншим командам. Подібна система діє і в інших ігрових видах спорту. На діяльність професійних спортивних клубів, окрім ліг, суттєво впливають такі зовнішні чинники, як політика урядів відповідних країн, соціально-культурні характеристики певної країни, рівень економічного розвитку конкретної країни.

Отже, аналіз наявної організаційної структури управління в ігрових видах професійного спорту свідчить, що вона має характерні риси картелю. Як було зазначено вище, об'єднання клубів (команд) у професійні ліги (асоціації) дозволило їм позбутися економічного змагання. Професійний спортивний клуб є низовою ланкою професійної ліги. У професійному спорті виокремлюють індивідуальну, корпоративну й акціонерну форми власності. Статут є основним документом, що регламентує діяльність професійного клубу.

Юридично професійний клуб є незалежною самостійною організацією, але його реальна діяльність суттєво обмежується укладеною з лігою угодою. Керівним органом професійного клубу є його Рада управління на чолі з президентом. Поточною діяльністю професійного клубу керує генеральний менеджер, тренувальним процесом – головний тренер, якому допомагають тренери-асистенти.

### **Питання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте лігу як основну структурну одиницю професійного спорту.
2. Опишіть організаційну структуру управління в ігрових видах професійного спорту.

3. Який документ регламентує діяльність ліги?
4. Назвіть основні функції ліги та розкрийте їх сутність.
5. Сформулюйте права Ради управління як керівного органу професійного клубу.

### **Рекомендована література**

#### *Базова:*

1. Професійний спорт: навчальний посібник / укл. О. П. Ніколайчук. - Чернівці: Чернівецький національний ун-т, 2018. - 108 с.

#### *Допоміжна:*

1. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с. – ISBN 978-966-8708-14-5.

2. Павлюк Є. О. Олімпійський і професійний спорт: навчальний посібник / Є. О. Павлюк, Є. М. Свіргунець – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 254 с.

#### *Електронні ресурси:*

1. Закон України «Про антидопінговий контроль у спорті». *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 23. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2353-14>.

2. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 43. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14>.

3. Національний олімпійський комітет України. Олімпійська хартія. URL: <http://noc-ukr.org/about/officialdocuments/olympic-charter/>



## Лекція №6

# СИСТЕМА ВІДБОРУ, ПІДГОТОВКИ ТА ЗМАГАНЬ В ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ

**Мета:** ознайомитися із особливостями відбору спортсменів до Національної баскетбольної асоціації, Головної бейсбольної ліги, Національної футбольної ліги, Національної хокейної ліги.

**Професійна спрямованість:** оволодіння теоретичними знаннями про систему відбору в професійному спорті.

### План

1. Відбір спортсменів у клуби НБА (Національна баскетбольна асоціація).
2. Відбір спортсменів у клуби ГБЛ (Головна бейсбольна ліга).
3. Відбір спортсменів у клуби НФЛ (Національна футбольна ліга).
4. Відбір спортсменів у клуби НХЛ (Національна хокейна ліга).

### Відбір спортсменів у клуби НБА (Національна баскетбольна асоціація)

Відбір спортсменів у командних ігрових видах професійного спорту Північної Америки здійснюється за системою «драфт». Проте в кожній лізі є свої особливості її функціонування.

Американський баскетбол за своєю структурою нагадує велику піраміду, основою якої є шкільний баскетбол. Центральна частина піраміди включає в себе розгалужену й добре організовану систему студентського баскетболу, а також нижчі професійні ліги; вершиною піраміди є професійні клуби НБА. Щорічний відбір спортсменів проводиться після закінчення чергового сезону в червні місяці. До участі в драфті допускаються

спортсмени, яким виповнилося 18 років. Вони повинні мати відповідний рівень спортивної майстерності та подати письмову заяву в НБА не пізніше ніж за 45 діб до дня проведення драфту.

Згідно з колективним договором між профспілкою гравців і керівництвом Національної баскетбольної асоціації кожна команда має право тільки на два вибори в драфті. Всі інші гравці з драфт-списку Центрального скаутського бюро ліги отримують право на вільне працевлаштування в будь-якому клубі, що зацікавиться тим чи іншим спортсменом. Щоб звести до мінімуму помилки при відборі й більш точно оцінити потенційні можливості молодого баскетболіста, у НБА створена розгалужена система багаторічного спостереження за перспективними спортсменами. На кожного молодого гравця заводять досьє, у якому відображаються всі його сильні та слабкі сторони: як краще організувати гру з ним і проти нього, як допомогти йому закинути м'яч у кошик, як вивести його з гри тощо. Подібну інформацію збирають протягом 3-6 років поспіль.

За три тижні до чергового драфту проводяться так звані «оглядини» гравців, внесених Центральним скаутським бюро ліги до драфт-списку. Вони можуть підвищити чи, навпаки, знизити акції баскетболіста, як це сталося, наприклад, з литовським легіонером А. Карнишовасом. Спортсмена не задрафтували в 1995 р., хоча до оглядин його рейтинг був досить високим. П'ять кращих баскетболістів драфт-рейтингу ліги звільняються від оглядин і зазвичай участі в них не беруть.

У процесі вивчення можливостей гравців перед драфтом клуби намагаються вирішити низку важливих питань, як-от:

1. Чи виправдає гравець вкладені в нього кошти?

Ця проблема дуже актуальна, оскільки клуби несуть солідні фінансові витрати навіть на гравців під номерами

5-7 у драфті (наприклад, 2 млн доларів станом на 1996-1998 рр.).

2. Чи володіє кандидат необхідним для НБА фізичними даними й рівнем підготовленості?

Високий зріст; довгі, сильні, швидкі руки й ноги; потужні плечі та торс; «м'яка» кисть; добре розвинена мускулатура – все це є важливими передумовами для успішної кар'єри баскетболіста в НБА. Більшість зірок володіють вказаними якостями. Однак трапляються й винятки: низький рівень стрибучості в суперзірки професійного баскетболу Л. Берда, відносно короткі ноги в неодноразового чемпіона НБА С. Піппена, низький зріст М. Богза (близько 158 см). Передбачити наперед, що ці спортсмени в майбутньому стануть видатними майстрами, непросто.

3. Чи зможе новачок проявити себе в НБА?

Відповідь на це питання фахівці клубів намагаються отримати під час оглядин. Гравцям дають величезні фізичні навантаження й оцінюють ступінь переносності та відновлення гравців після них, оскільки протягом сезону бракує часу на розвиток фізичних якостей і функціональних можливостей. У ході тренувань насамперед доводять до автоматизму необхідні техніко-тактичні дії.

4. Яким є духовний і внутрішній світ спортсмена?

Люди по-різному реагують на великі грошові суми на банківських рахунках і свої фотографії на обкладинках модних журналів. Щоб вивчити внутрішній світ новачка, в НБА використовують психологічний тест, який містить понад 600 питань. Окрім того, психологи проводять бесіди з кандидатами, а якщо необхідно, спілкуються з людьми з їх найближчого оточення (друзі, однокурсники, сусіди, педагоги тощо).

5. Чим вирізняється гравець з-поміж інших і чи зможе він зберегти свою індивідуальність у НБА?

У НБА команди намагаються комплектувати з яскравих індивідуальностей за принципом: кращий форвард,

кращий захисник, кращий центровий, кращий диспетчер тощо. Гравець повинен мати в своєму арсеналі хоча б одну виразну якість. Такий гравець становить цінність для команди, забезпечує високу відвідуваність ігор, а отже, й високі доходи клубу.

6. Наскільки сильними є прагнення, готовність і здатність до перемоги?

Важливо правильно оцінити можливості кандидата в прагненні до перемоги з його здатністю, зціпивши зуби, переломити хід матчу у складі іншої команди. Як швидко йому вдасться адаптуватися та досягнути зіграності в новій команді? Наприклад, Майкл Фінлі був обраний баскетбольним клубом «Фінікс» під час драфту НБА в 1995 році. До цього він виступав за команду Вісконсинського університету. Попри те що в рейтинговому списку Фінлі значився під номером 21, у «Фініксі» він добре себе проявив і став одним із кращих новачків сезону.

7. Чи подобається гравець керівництву клубу?

Поряд із застосуванням найсучасніших методик відбору майбутніх кандидатів в елітні клуби власники команд або генеральні менеджери іноді роблять свій вибір, покладаючись на інтуїцію.

У лігах і клубах функціонує розгалужена мережа скаутських служб. Спеціальні тренери-селекціонери здійснюють безперервний пошук молодих талановитих гравців у закріплених за ними регіонах, у тому числі й у інших країнах. Проте навіть добре оснащені новітніми розробками вчених і комп'ютерними програмами скаути й генеральні менеджери клубів НБА іноді припускаються помилок. Кращі з кращих стають гравцями клубів ГБЛ. Потрапити до основного складу команди коледжу чи університету, а тим більше професійного клубу ГБЛ, дуже престижно, проте надзвичайно складно. Добір гравців у команди коледжів, університетів і професійних клубів здійснюють кваліфіковані тренери-селекціонери. Спортсмени проходять

систематичне тестування для визначення рівня фізичної підготовленості (швидкісні та швидко-силові якості, витривалість) та техніко-тактичної майстерності з урахуванням ігрових амплуа. На всіх обдарованих гравців коледжів та університетів протягом декількох років збирається детальна інформація, що аналізується при відборі кандидатів у клуби ГБЛ.

### **Відбір спортсменів у клуби ГБЛ (Головна бейсбольна ліга)**

Відбір гравців у клуби ГБЛ проводиться двічі на рік (у січні та червні) за системою «драфт». Гравці, які були відібрані в січневому драфті, але з різних причин не уклали контракти із клубами, автоматично включаються в червневий драфт і можуть бути обрані іншою командою. Це дає спортсменам певні переваги, оскільки їм не обов'язково підписувати контракти після першого драфту, погоджуючись на будь-які умови. У них є шанс отримати значно вигідніші пропозиції під час червневого драфту. Однак, не підписавши контракт, вони на довгий час втрачають свої досить високі доходи без жодних гарантій на більш вигідну угоду в майбутньому.

Рейтинговий список гравців на драфт складає ліга. Згідно зі Статутом ГБЛ у драфті можуть брати участь бейсболісти, які закінчили середню школу. Якщо випускник середньої школи не підписав контракт із професійним клубом ГБЛ до вступу в університет, то він втрачає право на працевлаштування в лізі до досягнення 21 року.

### **Відбір спортсменів у клуби НФЛ (Національна футбольна ліга)**

У Національній футбольній лізі основним резервом поповнення командного складу є гравці студентських команд і Міжнародної ліги. Селекціонери клубів НФЛ збирають детальну інформацію на молодих гравців.

Особлива увага звертається на зріст і вагу, рівень розвитку силових і швидкісно-силових якостей, бойовий дух спортсменів. На підставі інформації селекціонерів скаутського бюро складаються рейтингові списки кандидатів у клуби NFL. Відбір проводиться за системою «драфт» після закінчення фінальної серії ігор «Super Bowl» (у січні). Драфт складається з 17 раундів, тобто кожна команда отримує право обирати гравців 17 разів. Гравцям, невідібраним у 17 раундах, надається право на вільне працевлаштування в клуби ліги, які виявлять до них інтерес.

До початку 80-х років НФЛ вносила до рейтингових списків на драфт тільки футболістів-студентів, які закінчували навчання до 1 вересня поточного року, і гравців, у яких закінчився термін дії права на зарахування до студентських команд. Із 1982 р. до рейтингових списків кандидатів у НФЛ стали включати і футболістів, які ще не закінчили навчання у вишах.

### **Відбір спортсменів у клуби НХЛ (Національна хокейна ліга)**

Національна хокейна ліга (станом на початок сезону 1999/2000) складалася з 22 американських і 5 канадських клубів. При більшості хокейних клубів функціонують хокейні школи, навчання в яких проводиться з 6-річного віку: «А» – 6-7-річні; «В» – 8-9-річні; «С» – 10-11-річні; «Д» – 12-13-річні і т. д.

До 1969 р. у клубах НХЛ були команди-дублери, з яких обдаровані хокеїсти після досягнення 21-річного віку переходили до елітних команд. Однак у цій ситуації складно було досягти балансу конкурентоспроможності команд ліги, оскільки у команд були різні фінансові можливості для залучення у клуби провідних молодих гравців. Це змусило керівництво НХЛ запровадити у 1963 р. відбір спортсменів за системою «драфт». До драфтового списку було включено хокеїстів, які досягли 17-річного

віку й не були членами дублюючих складів команд. У 1964 р. мінімальний вік хокеїстів для участі у драфті був підвищений до 18 років.

У 1969 р. керівництво НХЛ офіційно скасувало статус команд-дублерів, дозволивши клубам обирати в драфті гравців незалежно від того, в якій команді вони виступали раніше.

Наприкінці 90-х років у північноамериканському хокеї сформувалася розгалужена система підготовки гравців, до якої увійшли: дитячо-юнацькі групи при елітних хокейних клубах; юніорські ліги; Студентська хокейна ліга; Аматорська хокейна ліга; Національна хокейна ліга, Центральна й Американська професійні хокейні ліги. Очолило цю систему НХЛ. Селекціонери скрупульозно збирають інформацію про молодих гравців з метою відбору найбільш талановитих із них у свої клуби. Активно працюють і міжнародні скаути, які збирають інформацію переважно про європейських хокеїстів.

Керівництво НХЛ протягом тривалого часу проводило «грабіжницьку» політику стосовно національних федерацій хокею європейських країн. Клуби НХЛ переманювали талановитих хокеїстів без жодної компенсації національним федераціям. Тільки в 1990 р. завдяки втручання Міжнародної федерації хокею між НХЛ і Федерацією хокею Швеції був напрацьований механізм переходу шведських гравців команди НХЛ. У 1992-1993 рр. це питання було узгоджене з Національними федераціями хокею Росії, Чехії та Словаччини. Завдяки співпраці Міжнародної хокейної ліги з НХЛ перехід хокеїста у НХЛ став можливий тільки після узгодження з національною федерацією відповідної країни.

Наприкінці 90-х років до драфтових списків НХЛ включали гравців 18-20-річного віку, однак така практика стосувалася лише північноамериканських хокеїстів (США, Канада). Для хокеїстів інших країн діяло вікове обмежен-

ня – не менше ніж 18 років. Драфт проводиться у червні та складається з 9 раундів (замість 12). Однак він може закінчитися швидше, якщо представники клубів за це проголосують. Так, у 1997 р. відбулося лише 4 раунди. Гравці, не відібрані в раундах, отримали право на вільне працевлаштування в клубах ліги.

Процедура драфту триває один день, проте напередодні її проведення ажіотаж досягає справжнього апогею. Для агентів кандидатів на працевлаштування в клубах НХЛ цей день є надзвичайно відповідальним. Їм необхідно відвідати імпровізовані офіси клубів (де проводиться драфт), які виявляють інтерес до їх підопічних. Під час бесід із гравцями напередодні драфту представники команд звертають увагу на найдрібніші деталі: наскільки відверто спортсмен відповідає на питання, на його манеру триматися, говорити тощо. Іноді за день до драфту рейтинг гравця може суттєво зрости, так само як і знизитися. Фахівці стверджували, що саме внаслідок не дуже вдалих відповідей на питання в 1996 р. російський легіонер О. Волчков був задрафтований не під другим, як пророкували, а під четвертим номером. Звісно, чим вищий рейтинг гравця, тим більша ймовірність укладання вигідного контракту.

Важливим заходом, який традиційно проводиться за добу до драфту, є представлення провідних молодих гравців публіці. Це грандіозне шоу з музичним супроводом та участю популярних естрадних виконавців, що супроводжується дотепними коментарями відомих хокеїстів. Потім відбувається журналістське інтерв'ювання. Отже, «розкрутка» майбутніх зірок і суперзірок розпочинається вже напередодні драфту.

Північноамериканські хокеїсти, обрані в драфті, протягом двох років закріплюються за клубами, які їх задрафтували. Якщо за цей час клуби не підпишуть з ними контракти, то вони знову отримують право на участь у



драфті. Хокеїсти з інших країн закріплюються за клубами до підписання з ними контракту чи передачі права на цих гравців іншим клубам.

Незважаючи на розгалужену скаутську службу та скрупкульозну роботу тренерів-селекціонерів, уникнути помилок при відборі не вдається. Нерідко гравці, задрафтовані під високими номерами, не виправдовують надій, а гравці з низьким рейтингом незабаром голосно заявляють про себе. Наприклад, такі суперзірки ліги, як П. Бурі, Б. Халл, Т. Флері, Д. Гашек, не входили навіть до першої сотні претендентів, а на А. Оутса, Д. Сіссареллі, Д. Малена і Е. Белфора скаути свого часу навіть не звернули уваги.

Зазвичай менеджери дуже цінують можливість обрати молодого гравця у першому раунді драфту. Сьогодні ж, на думку фахівців і функціонерів НХЛ, драфт з участю 18-річних хокеїстів – справа абсолютно ненадійна, оскільки ніхто з упевненістю не може сказати, чи стане 18-річний гравець у майбутньому «зіркою» або хоча б надійним гравцем. Тому в НХЛ поширена практика продажу своєї черги в драфті. Так, клуб «Лос-Анджелес Кінгс», купуючи в команди м. Едмонтон У. Гретцкі за 15 млн доларів, віддав за нього свого кандидата першого раунду 1988 р. М. Джелінаса і трьох майбутніх кандидатів першого раунду набору 1989-1991 рр.

При збільшенні кількості команд НХЛ діє спеціальний драфт розширення, на який команди не можуть виставляти молодих хокеїстів, які грали в НХЛ менше 2-х років. Наприклад, у сезоні 1998/1999 у НХЛ була створена нова команда «Нешвілл Предаторс». Згідно зі Статутом НХЛ новий клуб має право прийняти по одному гравцю з кожної з 26 команд-старожилів. Своєю чергою кожен клуб може захистити від переходу до нової команди одного воротаря, п'ятьох захисників, дев'ятьох форвардів і ще одного польового гравця або двох воротарів, трьох захисників, сімох нападників і ще одного польового гравця.

Отже, провідні професійні ліги в командних ігрових видах спорту здійснюють відбір новачків за системою «драфт». Однак між ними є істотні відмінності в його організації та проведенні. Вони стосуються кількості драфтів протягом року, кількості раундів драфту, особливостей застосування системи «драфт» стосовно північноамериканських спортсменів і спортсменів з інших регіонів.

У розглянутих лігах функціонують центральні скаутські бюро та скаутські служби клубів, які ведуть активний пошук молодих талановитих гравців. Тренери-селекціонери забезпечені новітніми науковими розробками щодо методики відбору спортсменів, однак уникнути помилок вдається не завжди.

### **Питання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте особливості відбору спортсменів у клуби Національної баскетбольної асоціації.
2. Охарактеризуйте особливості відбору спортсменів у клуби Головної бейсбольної ліги.
3. Охарактеризуйте особливості відбору спортсменів у клуби Національної футбольної ліги.
4. Охарактеризуйте особливості відбору спортсменів у клуби Національної хокейної ліги.

### **Рекомендована література**

*Базова:*

1. Професійний спорт: навчальний посібник / укл. О. П. Ніколайчук. - Чернівці: Чернівецький національний ун-т, 2018. - 108 с.

*Допоміжна:*

2. Булатова М. М. Енциклопедія олімпійського спорту в запитаннях і відповідях / М. М. Булатова. – Київ : Олімпійська література, 2009. – 400 с. – ISBN 978-966-8708-14-5.

3. Павлюк Є. О. Олімпійський і професійний спорт: навчальний посібник / Є. О. Павлюк, Є. М. Свіргунець – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 254 с.

*Електронні ресурси:*

1. Закон України «Про антидопінговий контроль у спорті». *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 23. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2353-14>.

2. Закон України «Про підтримку олімпійського, параолімпійського руху та спорту вищих досягнень в Україні». *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 43. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1954-14>.

3. Національний олімпійський комітет України. Олімпійська хартія. URL: <http://noc-ukr.org/about/officialdocuments/olympic-charter/>

Методичне видання

## **СПОРТИВНІ СПОРУДИ І ОБЛАДНАННЯ**

*Методичні рекомендації*

Укладачі: ШАВЕРСЬКИЙ Віктор Костянтинович,

ВОВЧЕНКО Інна Іванівна

Надруковано з оригінал-макету автора

Підписано до друку 31.08.2023. Формат 60x90/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 6.0. Обл. вид. арк. 6.4. Наклад 300. Зам.

---

Видавництво Житомирського державного університету імені Івана Франка  
м. Житомир, вул. Велика Бердичівська, 40

Свідоцтво про державну реєстрацію:

серія ЖТ № 10 від 07.12.04 р.

електронна пошта (E-mail): zu@zu.edu.ua