

Жіночий теніс сьогодні популярний, як ніколи. Тенісистки привертають до себе увагу не тільки перемогами та високими результатами, а й своїми зовнішніми даними. Професійний теніс означає солідні гроші та великі контракти. Проте потрапити до тенісної еліти наразі дуже складно. Шлях нагору супроводжується багатьма труднощами.

Основний заробіток професійних тенісисток зараз не призові, які вони одержують за свої виступи на турнірах. Їх основний дохід надходить від рекламних контрактів. Це спортсменки, які постійно на виду. Загалом, для того, щоб потрапити в ряди тенісних професіоналів, потрібно пройти довгий і тернистий шлях від турнірів та чемпіонатів на аматорському рівні до другорядних турнірів нижчої категорії. Адже відрив між аматорським та професійним тенісом, як у будь-якому спорті, існує значний. Для того, щоб потрапити до сотні найкращих світового тенісу потрібно пройти неймовірно важкий шлях. І тут молодим тенісисткам дуже важко витримати, насамперед у психологічному плані. Адже можеш усюди програвати, а участь у турнірах буде забирати і забирати великі гроші. Найкраща тенісистка України та 5-й номер світового рейтингу Жіночої тенісної асоціації Еліна Світоліна розповіла, що її доходи від реклами наближаються до доходів від призових. За 2017 рік Світоліна заробила рекордні для себе 3263316 доларів в якості призових. Також Світоліна зізналася, що зі світових брендів найбільші контракти у неї з компаніями Nike і Wilson. Для того, щоб відрядити молодих тенісисток на великий шлях до професіоналів, потрібно вкласти досить багато коштів. До того ж, якщо однозначно поставити тільки на спорт, робити це в нинішній ситуації досить ризиковано. Крім того, існує і загроза травм, які, фактично, зводять нанівець усі зусилля молодих тенісисток. Але проблема не тільки в цьому. Існує гостра потреба у тенісних кортах, адже переважна більшість з тих, що є в країні, будується та використовується у приватних цілях.

#### *Література:*

1. [board.lutsk.ua/topic/225086](http://board.lutsk.ua/topic/225086)
2. [gk-press.if.ua/x761](http://gk-press.if.ua/x761)
3. [rivnist.in.ua/news/2016/01/19/12007](http://rivnist.in.ua/news/2016/01/19/12007)
4. [sites.google.com/site/velikijtenis/rozvitok-tenisu-v-ukraieni](http://sites.google.com/site/velikijtenis/rozvitok-tenisu-v-ukraieni)
5. [unian.ua/sport/othersports/10149545-ukrajinska-tenisistka-svitolina-pro-svoji-milyonni-zarobitki-dohodi-vid-reklami-nablizhayutsya-do-dohodiv-vid-prizovih.html](http://unian.ua/sport/othersports/10149545-ukrajinska-tenisistka-svitolina-pro-svoji-milyonni-zarobitki-dohodi-vid-reklami-nablizhayutsya-do-dohodiv-vid-prizovih.html)

## **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ**

*Бецька А.О.*

*Науковий керівник: Плотніков А.І., старший викладач  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Міжнародна фітнес-індустрія все більше розвивається та зміцнюється на світовій арені.

Саме вона була найбільш стабільною впродовж 2012-2016 рр. порівняно з іншими галузями Європейської асоціації фізичної активності (Europe Active Association) та Міжнародної асоціації спортивнооздоровчих клубів (IHRSA).

Аналіз документів звітності дозволив встановити, що ринки країн Східної Європи: Росії, Туреччини і Польщі увійшли до десятки найбільш перспективних об'єктів фітнес-індустрії. Варто зазначити, що саме вони мають сприятливий потенціал зростання кількості клієнтів фітнес-клубів, ніж зрілі ринки західної Європи. Також Туреччина і Росія мають значний потенціал фітнес-ринку з рівнем проникнення (розвиненості) 2,4% і 1,9% відповідно.

Згідно результатів аналізу звіту IHRSA за 2016 р., загальний світовий дохід фітнес-індустрії у 2015 р. складав вже 81 мільярд доларів, функціонувало 187000 клубів, які відвідували 151 мільйон клієнтів.

Грамотне і цілеспрямоване впровадження фітнес-технологій в систему безперервної фізкультурної освіти, в заняття фізичною культурою для оздоровлення, розвитку та виховання дітей та підлітків, студентської молоді є сьогодні одним з основних і актуальних завдань модернізації навчальних планів, програм дошкільних установ, школи, середніх професійних та вищих навчальних закладів. При цьому слід особливо підкреслити роль фітнес-індустрії як первинної основи в процесі появи інноваційних оздоровчих технологій. Сьогодні розвиток фітнес-індустрії характеризується наявністю і значним збільшенням кількості фітнес-клубів, розробкою фітнес-технологій і програм з організації сімейного дозвілля, адаптацією програм занять до конкретних груп населення (тобто широка стратифікація), зближенням діяльності фітнес-клубів, медичних та соціально-психологічних установ, а найголовніше – залученням широкого кола споживачів фітнес-послуг, що корелює із зміною стилю життя молоді та дорослого населення.

Фітнес індустрія характеризується наявністю добре розвиненого конкурентного середовища в якому виробники фітнес-послуг ведуть боротьбу за споживача. Це створює сприятливі умови для пошуку нових засобів вирішення поставлених завдань та модернізації вже існуючих. Конкуренція з іншими видами дозвілля та розваг вимагає використання таких засобів, які б були ефективні не тільки з точки зору їх фізіологічної дії на організм, але й таких, які б сприяли отриманню задоволення, відчуття радості та психологічного комфорту. Внаслідок цього, на відміну від засобів реабілітації або спортивного тренування, де основною ознакою для включення вправ в програму тренувань є її функціональна доцільність, в фітнесі, поряд із цим, велике значення має її емоційна та інноваційна привабливість для споживача.

Фітнес-індустрія відіграє значну роль в процесі появи інноваційних технологій оздоровлення. Розвиток фітнес-індустрії характеризується збільшенням кількості фітнес-клубів, розробкою фітнес-технологій і програм, адаптацією програм занять до певних груп клієнтів, а також залученням широкого кола споживачів фітнес-послуг, що спонукає до зміни стилю життя молоді та дорослого населення та вивчення потреб та мотиваційної спрямованості людини щодо даного виду фізичної активності.

### *Література:*

1. Григорьев В.И. Методологические аспекты технологизации фитнес-индустрии. *Фитнес в инновационных процессах современной физической культуры: сбор. матер. Всерос. научно-прак. конф.* СПб., 2008. С. 17-24.
2. Счастливецва И.В., Веретенникова А.В. Мотивация женщин к занятиям фитнесом. *Современные проблемы науки и образования.* 2013. № 6.
3. Усатова І.А., Цаподой С.В. Сучасні фітнес-технології як засіб виконання завдань з фізичного виховання для студентів з порушенням у стані здоров'я: навч.-метод. посібник. Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2014. 88 с.

## **ПРИБУТКИ З ТЕЛЕБАЧЕННЯ У ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ**

*Бецька А.О.*

*Науковий керівник: Плотніков А.І., старший викладач  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

В 1934 р. MLB вперше продала права на радіотрансляцію матчів «Світової серії» компанії «Форд» за 100 тис. доларів. Слід відзначити, що окрім бейсболу в 1930-ті роки транслювалися по радіо і поєдинки боксерів. Телебачення вперше показало на своїх екранах спорт у 1939 р., коли телекомпанія Ен-бі-сі здійснила трансляцію матчу з американського футболу між командами «Бруклін доджерс» та «Філадельфія іглу». В 1940 р. телекомпанія Ен-бі-сі платила по 2500 доларів за право трансляції футбольного матчу. Але трансляції змагань по телебаченню на той час носили епізодичний характер.

У 1952 р. кожна команда NHL отримувала 52 тис., в 1960 р. – 200 тис., в 1972 р. – 1,6 млн, а наприкінці 1980-х рр. – близько 17 млн доларів тільки від національних телекомпаній. Тут не враховані грошові надходження від місцевих і регіональних телекомпаній. Англійська Прем'єр-ліга у 2001-2003 рр. щорічно отримувала по 367 млн фунтів стерлінгів від компанії BS-ку-В за право телетрансляцій футбольних матчів її клубів. Французька перша футбольна ліга отримувала на початку 2000-х рр. від продажу прав на телетрансляції ігор 51% її загального річного прибутку.

Спочатку телетрансляції негативно позначилися на відвідуваності змагань, а отже й на прибутках від продажу квитків. Тому власники команд не були зацікавлені у розширенні обсягів телетрансляцій аж до початку 1960-х років. В 1961 р. Конгрес США прийняв закон, який дозволяв професійним лігам продаж прав на трансляцію не окремих ігор, як було раніше, а більшості ігор в пакеті. Це значно зміцнило позиції ліг у стосунках з телебаченням і сприяло суттєвому зростанню прибутків від нього. Прибутки, що отримують ліги і команди від телекомпаній, значною мірою гарантовані, оскільки контракти укладаються на досить тривалий час (в середньому 3-5 років). Важливо і те, що прибутки від продажу прав на телетрансляції матчів мають тенденцію до