

освіченості людини і робить безпосередній внесок в економічний розвиток суспільства. У цей час у країні стан розвитку фізичної культури і спорту визначається сформованою системою управління фізкультурно-спортивним рухом, що своєю чергою визначається соціально-економічним станом суспільства, державною політикою, місцевими органами самоврядування, а також суспільними об'єднаннями і організаціями фізкультурно-спортивної спрямованості. Модернізація системи управління фізичною культурою і спортом повинна стати невід'ємною частиною соціальної політики держави, мати чітку ідеологію і програму дій.

В сучасних умовах трансформації міжнародної економіки найважливішою задачею стає формування гнучкої системи управління фізкультурно-спортивною організацією в нашій країні, яка повинна мати таку систему управління, яка забезпечить їй високу ефективність роботи, конкуренто-спроможність та стабільність на ринку. Зростає потреба в керівниках, кваліфікованих спеціалістах, які здатні до підприємницької діяльності в умовах ризику та конкуренції [2].

#### Література:

1. Управління сферою фізичного виховання і спорту: навч. посіб. Жданова О.М., Чеховська Л.Я. Дрогобич. Коло: 2009.
2. Ярова Н. Методи адміністративно-правового регулювання у галузі фізичної культури та спорту. *Адміністративне право*. 2008. № 11. С.75-78.

## СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ У СПОРТИВНІЙ ІНДУСТРІЇ

*Безніс О.Є., ст. викладач*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

За останній час спорт став важливою галуззю економіки багатьох країн. У нього залучені значні фінансові кошти і велика кількість робочої сили. Постійно вдосконалюються і розробляються нові моделі управління спортом і його фінансування. Разом з тим посилюються тенденції комерціалізації та професіоналізації, з одного боку, а також гостра конкуренція навколо бюджетних коштів - з іншого, свідченням ють про те, що спорт повинен навчитися самостійно отримувати прибуток з наявних у його розпорядженні ресурсів. Довгий час спорт і економіка розглядалися навіть на Заході як дві окремі галузі. Вважалося, що спорт - це хобі, вільне проведення часу, і він не має нічого спільного з економікою, професією, торгівлею. Сьогодні все кардинально змінилося: в спорті можна заробити непогані гроші, зрозуміло, в умовах жорсткої конкуренції, але і традиційні ресурси спорту стають все більш обмеженими. Внаслідок цих процесів стає ясно, що спорт потребує не тільки в професійних спортсменів і тренерів, але і в професійних економістів, управлінців, юристів, соціологів. Це стосується всіх його сфер: спорту для глядачів, професійного спорту, спортивних спілок і клубів, комерційної

пропозиції або державного і регіонального управління. Спорт потребує людей, які могли б, наприклад, розрахувати вартість будівництва басейну або проведення великої спортивної події і не мали при цьому уривчастими знаннями про фінанси, менеджмент, маркетинг, а розбиралися в спортивній продукції, організаціях, культурі спорту. Слід зазначити: оскільки спорт в багатьох своїх проявах дуже чітко класифікується з економічної та управлінської сторін, то дуже багато чого з економічної теорії та теорії управління можна застосувати і в спорті. Можна трактувати економіку спорту як науку, що вивчає не тільки економічні аспекти спорту, а й соціологічні, психологічні, юридичні, з якими стикаються в своїй роботі спортивні організації всіх видів. Останні, природно, повинні розглядатися в контексті економіки. Безумовно, економіка спорту має ще багато недосліджених питань [1]. Це в першу чергу питання спортивного менеджменту, ринку праці в спорті, спортивного спонсорства. Є правомочним навіть сказати, що повністю сформувався економіки спорту як науки ще немає. Але процес її розвитку як складової економічної науки йде досить швидко. І сьогодні, коли все більше людей шукають баланс між стресом і розрядкою, хочуть знайти своє покликання, зберігаючи здоров'я і відчуваючи себе працездатними, фізична культура, спорт, профілактика і реабілітація - це якраз і є ті поняття, які тісно пов'язані з успіхами будь-якого сучасного Суспільства. Організаційна структура професійного спорту визначається спортивних ліг, асоціацій, спілок, що входять в офіційно визнану федерацію з якого-небудь виду спорту, професійних спортивних клубів, а також спортивних команд і спортсменів - професіоналів, укладають контракти в установленому порядку з зазначеними професійними фізкультурно-спортивними об'єднаннями. Діяльність спортсменів-професіоналів регулюється трудовим законодавством Російської Федерації, а також нормами, розробленими на основі статутів міжнародних і російських фізкультурно-спортивних організацій і затвердженими професійними фізкультурно-спортивними об'єднаннями за погодженням з загальноросійськими федераціями з відповідних видів спорту. Контракт про спортивної діяльності повинен містити перелік обов'язків спортсмена, його прав на соціальне і медичне страхування, умови укладення та розірвання такого контракту. Контракт може містити й інші умови і зобов'язання. У професійному спорті встановлюється ринковий механізм використання послуг гравців. Суб'єктами механізму є професійні спортивні клуби, їх власники, професійні гравці, непрофесійні таланти. Збереження в команді талановитих гравців в більшості випадків означає володіння активом, що приносить значну віддачу (прибуток) власнику клубу. Цей прибуток може бути отримана або в результаті безпосереднього використання таланту гравця, контрактом якого володіє власник клубу, або в результаті продажу цього контракту іншим командам. Професійні спортсмени і клуби - два основних елементи мікроекономіки професійного спорту. Спортсмени, які мають професійними можливостями, отримують дохід від їх продаж на ринку ігрових контрактів. Клуби застосовують контракти для отримання доходу від ігрових виступів. Клуб може

продати ігровий контракт по заданих цінах і отримати дохід. Однак клуб отримує дохід і від ігрових матчів. Економічна теорія особистого споживання моделює діяльність власника клубу, спрямовану на максимізацію корисності. Основне завдання економічних досліджень укладена в знаходженні рівноваги між максимізацією прибутку і корисності. Виходячи з моделі максимізації прибутку власник буде наймати спортсменів, які принесуть максимальний дохід з різних джерел (продаж контрактів, дохід від оренди і т. Д.). Виходячи з моделі максимізації корисності, власник клубу отримує прибуток завдяки перемозі на змаганнях і буде купувати додаткові контракти до тих пір, поки гранична корисність перемог перевершує граничну вартість контрактів. Якщо власники клубів будуть максимізувати прибуток, вони можуть сподіватися на присвоєння короткострокового доходу. Якщо ж вони прагнуть до максимізації корисності, можна розраховувати на довгостроковий дохід від збереження в команді талановитого спортсмена. Істотна відмінність між моделями полягає в підході до розподілу доходу клубу і обов'язкову виплату заробітної плати [2]. Дослідження впливу сучасних економічних моделей на досягнення загальної рівноваги двох елементів мікроекономіки показують, що в практиці професійного спорту максимізація корисності замінює власникам клубів максимізацію прибутку, одночасно покращуючи конкурентний баланс професійної ліги.

#### Література:

1. Бауер В.Г. Соціальна значущість фізкультури і спорту в сучасних умовах розвитку Росії. *Теорія і практика фіз. Культури*, 2001 № 1, с. 50-56.

## ГОЛОВНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

*Безніс П.С., викладач*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасний етап еволюції бізнесу важко уявити без інтернаціоналізації. Міжнародне підприємництво - тема актуальна і викликає науковий і громадський інтерес. Головними мотивами для підприємців до проведення операцій за межами рідної країни служать розширення ринків збуту, просування продукції, скорочення витрат, вибором найбільш відповідних умов ведення бізнесу, а також доступ до іноземного капіталу і технологій та поява потенційних інвесторів. Все це, при грамотному управлінні, допоможе підприємству максимізувати результат своєї діяльності.

Нові можливості для компанії - це завжди добре, але варто розуміти, що в процесі ведення бізнес-діяльності можуть виникнути різні труднощі, які доведеться долати.

Одна з проблем в бізнесі полягає в зайвому консерватизмі компанії, яка не бажає виходити за рамки своїх стандартів, розширюватися і приймати нові тенденції міжнародного бізнесу.