

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СПОРТОМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е. В. Антушевич

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель Е. Н. Карчевская

С того времени как будет подписан новый Указ Президента Республики Беларусь «О поддержке организаций физической культуры и спорта» для белорусского спорта настанет новый, качественно иной период. Так какой же профессиональный спорт в Беларуси сейчас? В большей степени он напоминает бездонную бочку, в которую регулярно вкладываются огромные государственные средства, а эффекта (как экономического, так и профессионального) это не приносит. Спортсмены привыкли получать огромные финансовые контракты при этом, отработывая в лучшем случае его пятую часть, и вместе с этим желание и профессиональный рост деградируют прямо пропорционально росту зарплаты. Вот и получается, что зарабатывать клубы не умеют, зато тратить научились с лихвой.

Основные проблемы, которые характерны для белорусского профессионального спорта, выглядят следующим образом: 1) отсутствие у руководителей спортивных клубов необходимых профессиональных навыков; 2) неэффективное использование средств клубами, в том числе и предоставленных государством; 3) несовершенство нормативно-правовой базы; 4) отсутствие деятельности, по выходу спортивных клубов на самофинансирование; 5) несовершенная структура детско-юношеской подготовки.

Приходится констатировать, что руководителям при принятии определенных управленческих решений не достает профессиональных знаний в спортивном менеджменте и маркетинге, что зачастую приводит к негативным последствиям. Не умея зарабатывать, руководство клубов платит игрокам в разы завышенную зарплату. В спорте, где отсутствует работа по зарабатыванию денег и где фонд заработной платы составляет 60–80 %, – непозволительная роскошь. Пока государство будет спортивные клубы финансировать на запредельном уровне, сами клубы зарабатывать не будут. Нормативно-правовая база за 20 лет существования белорусского спорта еще не обрела идеальных параметров. А что касается детско-юношеской подготовки, то здесь стоит упомянуть, что только по некоторым видам спорта (таким как хоккей и футбол) осуществляется необходимая работа. Что касается остальных видов спорта, то подготовка сведена к примитивнейшему алгоритму: выбираются наиболее способные из всех, подготовленных силами ДЮСШ.

Из вышеизложенного следует, что в работе спортивных клубов есть четыре крупные проблемы. И только за нормативно-правовую базу несет ответственность

исключительно государство. Новый Указ, который вскоре будет подписан, призван исправить сложившуюся ситуацию. Таким образом будет сломлена старая, неэффективная система белорусского спорта, а дальше последует выстраивание системы по требованиям современной экономики и современного мирового спорта.

В Беларуси финансирование спортивных клубов от государственных предприятий, доля государства в которых 50 % и более, приравнивается к государственной помощи. Иными словами, практически 100 % профессиональных клубов страны так или иначе финансируются за счет государственных средств. По новому Указу, государственную поддержку в 2014 г. получают только те спортивные клубы, у которых доход от осуществления предпринимательской деятельности, от международных спортивных организаций, трансферных сделок в 2013 г. составил не менее 20 % от общих доходов клуба из всех возможных источников. С 2015 г. поддержка клубов по игровым видам спорта оказывается в размерах, не превышающих доход от осуществления предпринимательской деятельности, от международных спортивных организаций, трансферных сделок, полученных этими клубами в предшествующем году. Данное положение не распространяется только в случае достижения клубом высоких спортивных результатов на европейских клубных турнирах по игровым видам спорта и в Континентальной хоккейной лиге, в том числе молодежной, в течение двух лет, следующих за спортивным сезоном, в котором были достигнуты эти результаты. Иными словами, если клуб не достиг высокого результата на международных соревнованиях, то государственная помощь в 2015 г. составит ровно столько, сколько клуб самостоятельно заработал в 2014 г. Но и это еще не все. Согласно новому Указу обязательным условием при получении государственной помощи является требование, по которому не менее 25 % средств, полученных клубом, должны быть направлены на развитие инфраструктуры и детско-юношеского спорта, причем на детско-юношеский спорт не менее 15 %.

Для примера возьмем предприятие СП ООО «ГВК». По итогам 2011 г., предприятие заработало 168 млн р. (за счет ТЦ «Старт»). Целевое финансирование составило 6284 млн р. Затраты на спорт составили 6162 млн р. Таким образом, если не учитывать государственную помощь, то убытки клуба составили бы 5994 млн р. Государство тратит огромнейшие средства, но ради чего? Здорового образа жизни нации? Но курящих и употребляющих спиртные напитки людей с каждым годом становится все больше. Ради популяризации спорта среди молодежи? Так занимающихся детей в спортивных секциях становится все меньше. Ради имиджа страны на международных турнирах? А ведь наши сборные команды, кроме как по хоккею, никуда не попадают, а в этом году и хоккеисты не отобрались на Олимпиаду в Сочи в 2014 г. Олимпийские игры в Лондоне были так же провалены, об этом сказал глава государства. Так ради чего происходит непомерное финансирование белорусского спорта?

Как бы многим не казалось обратным, но подписание Указа станет реанимирующим шагом для всего белорусского спорта. И в перспективе конкурентоспособными будут лишь те предприятия, которые эффективно работают.

Возвращаясь к предприятию СП ООО «ГВК», следует отметить, что спортивная часть предприятия абсолютно убыточна. Во всем мире спортивные команды приносят прибыль своим владельцам, но только не в Беларуси. Отчасти проблема и состоит в том, что за рубежом подавляющее большинство спортивных клубов находится в частном владении. Как известно, частный предприниматель не потерпит убытков, и поэтому все руководство занято в первую очередь зарабатыванием денег, а уже потом и достижением спортивных результатов (за некоторыми исключениями). А в Беларуси все клубы фактически государственные. Они могут принадлежать муници-

пальным властям, государственным предприятиям, различным обществам, но не частным лицам. И руководители, находясь на дотациях государства, не имеют высокой заинтересованности в зарабатывании средств.

Наши спортсмены являются одними из самых обеспеченных людей в стране. Однако высокая зарплата не является показателем эффективной работы, а скорее наоборот. Клуб же может зарабатывать средства от: 1) реализации билетов на спортивные матчи; 2) спонсорской помощи за размещение логотипов предприятий на игровой форме спортсменов; 3) реализации фирменной и спортивной атрибутики; 4) реализации прав на размещение рекламных щитов в спортивном зале и другие формы рекламы; 5) трансферной деятельности; 6) финансовой помощи от международных спортивных организаций.

В зарубежных странах спортивные команды используют те же направления, только еще дополнительно они зарабатывают средства от продажи телеправ на трансляцию спортивных матчей. Но это направление не развито в нашей стране должным образом. Остальные направления получения денег не используются из-за отсутствия желания и умения. А в силу грядущих изменений, те команды, которые будут и дальше игнорировать принципы менеджмента и маркетинга при управлении спортивными командами, которые направлены на зарабатывание средств и грамотное их использование, будут вынуждены прекратить свое существование.

Необходимо многое сделать для того, чтобы выстроить совершенную спортивную систему в стране. Однако фундаментальным видится направление, при котором в нашей стране будут готовить кадры в сфере спортивного маркетинга и менеджмента. Ведь важно не только выпускать управленцев, досконально знающих спортивную сферу, но и маркетологов, которые смогут заработать в этой сфере. Ведь спорт во всем мире – это огромный бизнес. И специфика его принципиально отличается от других сфер услуг.

В нашей стране есть лишь одно учебное заведение, которое должно выпускать специалистов такого направления – Белорусский государственный университет физической культуры. Кафедра менеджмента спорта и туризма выпускает специалистов по специальности «Спортивно-педагогическая деятельность» (менеджмент в спорте). Под спортивным менеджментом понимается не только грамотное управление, но и возможность получения прибыли. Маркетолог и маркетолог в спорте – это совершенно разные понятия. Если взглянуть на программу подготовки спортивных маркетологов в Московском государственном университете управления, то становится очевидно, что ни один вуз Беларуси не готовит подобных специалистов. Вот курсы, которые преподают в этом университете: 1) экономика спорта; 2) реклама и медиапланирование в спортивной индустрии; 3) социальная защита в спорте; 4) планирование и проведение спортивных мероприятий; 5) СМИ и спорт; 6) спортивная психология; 7) управление спортивными проектами; 8) эксплуатация спортивных сооружений; 9) правовое обеспечение спортивной индустрии; 10) Олимпийский менеджмент; 11) управление в массовом спорте; 12) спортивное страхование; 13) методы продаж в спорте; 14) спортивный маркетинг; 15) спортивное финансирование.

К сожалению, в БГУФК преподается только одна треть этих дисциплин, а остальное все, что изучают студенты не связано со спортом и тем более со спортивным маркетингом. Следовательно, для управленческих кадров спортивной отрасли такой уровень подготовки не является оптимальным.

Поэтому было бы целесообразно как улучшить качество преподавания в БГУФК, так и открыть специальность как минимум еще в одном вузе, например, ГТТУ им. П. О. Сухого, на базе кафедры «Маркетинг» либо на базе магистратуры, либо вто-

рого высшего образования. В ГГТУ им. П. О. Сухого сейчас готовят специалистов специализации «Маркетинг в туризме, спорте и физической культуре», однако к спортивному маркетингу данная специальность не имеет никакого отношения.

С открытием этой специальности возникает другая огромная проблема – кому преподавать? Ведь эта специальность ориентирована на практику. В нашей стране нет достаточного количества практиков по этому направлению, не говоря уже о городе Гомеле. Поэтому прежде чем открывать специальность, нужно убедиться в том, что те люди, которые будут преподавать специфические дисциплины студентам, будут отвечать всем современным требованиям этого направления. Целесообразным может быть в такой ситуации привлечение специалистов из других регионов (стран) или организация повышения квалификации и переподготовки имеющих.