

вой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 12.08.2016.

16. О здравоохранении: Закон Республики Беларусь от 18.07.1993 г., № 2435-ХП: в ред. Закона Республики Беларусь от 16.06.2014 г. [Электронный ресурс] / Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 16.09.2016.

17. О защите прав потребителей: Закон Республики Беларусь от 05.12.2002 г., № 90-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 29.10.2015 г. [Электронный ресурс] / Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 04.09.2016.

18. О некоторых мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 г. № 371: в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 11.07.2012 г. [Электронный ресурс] / Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 01.09.2016.

19. О санаторно-курортном лечении и оздоровлении населения: Указ Президента Республики Беларусь от 28 августа 2006 г. N 542: в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 27.04.2016 г. [Электронный ресурс] / Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 24.03.2016.

20. Об утверждении Правил оказания туристических услуг: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.11.2014 г., № 1064 [Электронный ресурс] / Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 04.09.2016.

21. О государственной аттестации санаторно-курортных и оздоровительных организаций: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.11.2006 г., № 1450: в ред. Постановления Министров Республики Беларусь от 29.03.2016 г. [Электронный ресурс] / Нац. правовой портал Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 04.08.2016.

УДК 346.6

## **ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРАВОВОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СФЕРЫ СПОРТА**

***К.В. Чуешов,***

*научный сотрудник отдела исследований в сфере экономического развития и экологии Национального центра законодательства и правовых исследований Республики Беларусь*

***А.П. Блажко,***

*младший научный сотрудник отдела исследований в социальной сфере Национального центра законодательства и правовых исследований Республики Беларусь*

Анализ норм законодательства зарубежных государств о физической культуре и спорте позволяет вести речь о преобладании двух подходов (моделей) к финансированию данной отрасли.

Названия соответствующих моделей финансирования могут быть различные, однако наиболее употребляемыми формулировками являются «американская» и «европейская».

Как указывает Н.О. Богаревич, для американской модели характерно отсутствие прямой поддержки спорта из бюджета и наличие большого количества налоговых льгот для частного сектора, а также свой подход к развитию профессионального спорта – *коммерческо-спортивный*. Его основу составляет стремление к максимальным доходам, при этом профессиональный спорт рассматривается как особая сфера бизнеса [1, с. 100].

Для европейской модели характерно смешанное финансирование, доля участия государства составляет его большую (или, по крайней мере, значительную) часть. Основой данной модели является *спортивно-коммерческий* подход к развитию профессионального спорта. В европейских странах спортивное соперничество является приоритетным фактором и обязательным условием ведения спортивного бизнеса [1, с. 100].

Общим признаком для обеих моделей можно назвать поддержку детско-юношеского спорта и оздоровительного движения из местных бюджетов.

Данные подходы порождают не только различные системы спортивного менеджмента, но и стратегии для регулирования спортивной конкуренции.

А.И. Матвиенко также отмечает два основных исторически сложившихся подхода к развитию профессионального спорта: «*коммерческо-спортивный*» и «*спортивно-коммерческий*». В данном случае речь вновь идет о преобладании составляющей бизнеса либо спортивной составляющей [2, с. 42–43].

В первом случае упор делается на получении максимальной прибыли, спортивная составляющая отходит на второй план. Ярким примером является Major League Soccer – профессиональная футбольная лига, высший дивизион системы футбольных лиг в США и Канаде. Она предполагает постоянное количество участников, команда занявшая последнее место по итогам сезона не покидает данную лигу. Изменение состава лиги возможно лишь в случае сделки по купле-продаже клуба, а также за счет появления нового клуба, который должен внести вступительный взнос в лигу, распределяемый между всеми участвующими клубами [2, с. 43].

Характерными признаками американской системы спортивного менеджмента можно назвать:

- дифференциацию уровня заработной платы спортсменов;
- развитую систему продажи прав на телевизионные и иные трансляции соревнований;
- наличие вступительного взноса для новых участников лиг;
- наличие особых отношений между работодателями и профессиональными спортсменами, которые базируются на сложившейся системе отбора игроков в команды (т.н. система драфта), их удержания в клубе, а также трансферов.
- организованную систему распределения доходов от продажи билетов и абонементов;
- льготирование арендной платы за пользование спортивными сооружениями;

– применение механизма налоговых льгот и др.

Для европейской системы характерны большой уклон в сторону соревновательной части, а также значительная часть финансирования сферы физической культуры и спорта из бюджета (как государственного, так и местного).

Е.Э. Головчанская, в свою очередь, упоминает модели поведения государства: «*модель вмешательства*» и «*модель невмешательства*» государства в сферу физической культуры и спорта [3].

Первая предполагает активное участие государства в спортивной отрасли. Соответственно разрешаются и вопросы финансирования: предусмотрено выделение средств из бюджета, а также меры государственной поддержки.

«Модель невмешательства» характеризуется отсутствием прямой финансовой поддержки на цели развития физической культуры и спорта со стороны государства. Вместе с тем, это не отменяет возможности применения налоговых и иных льгот субъектами спортивных правоотношений или спонсорами [3].

Примерами государств, применяющих «модель вмешательства», можно назвать Российскую Федерацию, Китай, *Республику Беларусь*, Украину и др. Классическим примером государства, не вмешивающегося в вопросы менеджмента и финансирования сферы физической культуры и спорта, является США. Что же касается большинства государств Европы (прежде всего, Западной), то, как правило, они сочетают признаки обеих моделей [3].

Вместе с тем, В.Г. Говзич отмечает, что большинство южных и восточных европейских стран применяют законодательство о спорте, основанное на вмешательстве государства в данную сферу правового регулирования. Правовые системы стран Северной и Западной Европы преимущественно основаны на невмешательстве государства в сферу спорта [4, с. 61].

Такие государства, как Австрия, Бельгия, Финляндия, Литва, Исландия, Швейцария используют модель невмешательства государства в сферу спорта, а Кипр, Франция, Италия, Люксембург, Португалия и Испания – наоборот [4, с. 61].

Исходя из анализа зарубежного законодательства, к основным *источникам финансирования* сферы спорта можно отнести:

- поступления из государственного и местных бюджетов;
- перечисления из различных фондов;
- оплату населением спортивно-оздоровительных услуг;
- членские взносы;
- собственную коммерческую деятельность (рекламно-спонсорская, продажа прав на трансляцию соревнований и т.д.);
- отчисления от проведения лотерей и др.

Несмотря на наличие схожих источников финансирования, каждое отдельно взятое государство решает соответствующие вопросы по-своему.

Например, участие в Олимпийских играх немецких и французских спортсменов финансируется из бюджета. Спортсмены из Великобритании и США спонсируются частными лицами или субъектами хозяйствования. В Италии спорт финансируется, главным образом, от лотерей и футбольного тотализатора. Также значительный объем средств от проведения лотерей в качестве источника

финансирования используют спортивные организации Австрии, Греции, Дании, Ирландии, Канады, Португалии, Финляндии, Франции и др. [5].

На постсоветском пространстве согласно нормам законодательства о спорте соответствующих стран, происходит активное вмешательство в исследуемую сферу со стороны государства, в том числе, посредством ее финансирования.

Вместе с тем, правовое регулирование ресурсного обеспечения сферы физической культуры и спорта в государствах постсоветского пространства минимально и сводится, как правило, к перечислению источников финансирования. Общим аспектом для рассмотренной группы стран является также то, что соответствующие положения обычно закрепляются в профильном законе о физической культуре и спорте, в развитие которого законодателем обычно принимается ряд нормативных правовых актов, определяющих правовое положение отдельных субъектов физической культуры и спорта.

Общей тенденцией в исследуемой сфере, характерной для законодательства данной группы государств, является постепенное сокращение оказываемой субъектам сферы спорта, прежде всего, спортивным клубам, государственной поддержки и их перспективный переход на самокупаемость. Таким образом, на первый план выходят вопросы изыскания средств для обеспечения функционирования субъектов спорта.

Актуальность данной тематики можно подтвердить следующим примером. Неясной представляется мотивация к привлечению дополнительных средств у руководителя условного спортивного клуба как государственного учреждения физической культуры и спорта, финансирование которого осуществляется из бюджета, а заработная плата самого руководителя, как правило, не зависит от спортивных или экономических показателей клуба. Соответственно, успешное функционирование такого клуба зависит от размера бюджетных ассигнований (которые в современных экономических реалиях сокращаются) или субъективного фактора (межличностные отношения руководства клуба и руководителя соответствующего местного исполнительного и распорядительного органа и т.п.). Последнее является свидетельством низкой корпоративной культуры и необходимости пересмотра многих аспектов существующей системы как государственного, так и корпоративного управления в рассматриваемой сфере.

Возможными направлениями развития соответствующих отношений могут стать внедрение *инструментов социальной корпоративной ответственности*, а также *государственно-частного партнерства* в деятельности спортивных клубов. Немаловажным представляется также и *корректировка статуса руководителя* спортивного клуба в части смещения акцентов от «гарантированного заработка» к его прямой зависимости от результатов (спортивных и (или) экономических) клуба.

Вместе с тем, стоит признать, что обозначенные направления носят общий характер и должны быть подкреплены практическими мероприятиями. В этом отношении представляется обоснованным обратиться к такой экономико-правовой категории как *фандрайзинг*. Отметим, что, анализируя нормативную правовую ба-

зу, ученые зачастую констатируют ее отсутствие в большинстве государств постсоветского пространства в отношении фандрайзинга в сфере спорта.

Вместе с тем, в настоящее время отмечается тенденция к повышению общественной активности в организации различных мероприятий общегосударственного значения. Ярким примером может служить подготовка зимней Олимпиады в г. Сочи (Российская Федерация) в 2014 г.

Как уже было отмечено, главной проблемой финансирования сферы спорта является преобладание государственной поддержки в ущерб самофинансированию. В таких условиях использование инструментов фандрайзинга практически невозможно, что, на наш взгляд, является негативным фактором.

Всестороннее изучение концепции фандрайзинга, определение его основных характеристик, структуры, а также поэтапное его внедрение в систему законодательства о хозяйственной деятельности и о физической культуре и спорте представляются необходимыми мерами, которые позволят снизить нагрузку на государственный сектор и расширить финансовые возможности участников правоотношений в сфере физической культуры и спорта.

Фандрайзинг можно представить в качестве нового и перспективного научного направления, а также специфической деятельности по привлечению средств и ресурсов (материальных и финансовых, временных, человеческих и т.д.) для поддержания деятельности организации (независимо от ее цели деятельности) или организации мероприятий.

Рассматривая источники привлечения средств в сферу спорта, считаем целесообразным обратить внимание на сформированные в государствах постсоветского пространства *модели управления спортивными клубами*.

Так, например, Д.А. Марков выделяет три основных модели управления футбольными клубами:

- *акционер-менеджер* (спортивные вопросы де-факто решаются акционером (де-юре – директором), ключевые вопросы, затрагивающие другие области деятельности (коммерческие, маркетинговые, организационные) решаются доверенным лицом акционера);

- клуб, существующий на *бюджетные* средства (получаемые из бюджета средства распределяются директором клуба);

- клуб, принадлежащий крупной *корпорации* (директор как исполнительный орган управления, подчинен и подотчетен совету директоров (те, в свою очередь, – акционерам)) [6].

Анализ моделей управления позволяет определить потребность конкретного клуба в поиске дополнительных ресурсов. Полагаем, что клуб, существующий на бюджетные средства, – самое слабое звено с точки зрения ресурсной обеспеченности в представленной классификации.

Следующий вопрос, нуждающийся в исследовании, – *классификация доходов*. В качестве иллюстрации отметим, что авторитетная группа компаний в области консалтинга и аудита «Делойт» подразделяет доходы футбольных клубов исходя из трех категорий:

- доходы от продажи билетов на матчи (включая сезонные билеты и клубные карты);

- доходы от продажи медиа-прав;
- коммерческие доходы (спонсорство, продажа лицензии на использование товарного знака футбольного клуба), кейтеринга (продажа питания на стадионе), продажи атрибутики и др. [7]

Реализация коммерческих проектов в спортивном клубе может осуществляться посредством различных инструментов: рекламных, абонементных, информационных, которые ориентированы на коммерческих партнеров, болельщиков, СМИ.

Изучение теоретических основ, а также зарубежного опыта ресурсного обеспечения спортивных клубов неизбежно влекут за собой вопрос о возможности использования и эффективности соответствующих направлений и инструментов в реалиях постсоветского пространства. Следует отметить, что данный вопрос не имеет однозначного ответа.

Так, продажа медиа-прав в настоящее время является самым проблемным аспектом, который, следует заметить, находится не столько в компетенции клубов, сколько в компетенции соответствующей федерации (союза, ассоциации) по виду (видам) спорта. Вместе с тем, в государствах Западной Европы это является значительной статьей (вплоть до 50 %) дохода клубов.

Положительной тенденцией является проведение многими клубами абонементных программ по продаже билетов на спортивные мероприятия, что способствует повышению доходов клуба при успешной реализации фандрайзинговой компании. Вместе с тем, распространенной проблемой является отсутствие у многих клубов собственных спортивных сооружений (стадионов, залов и др.), в результате чего рассматриваемые субъекты вынуждены тратить значительные суммы на их аренду. Зачастую по причине соответствующих проблем клубы проводят домашние матчи в значительном удалении от места регистрации, что негативно сказывается на зрительском интересе и, как следствие, доходах клуба.

Коммерческая составляющая (точнее, предпринимательская деятельность) как метод ресурсного обеспечения спортивных клубов, по нашему мнению, в рассматриваемой группе государств развита меньше всего.

Вместе с тем, полагаем, что в случае отмены мер государственной поддержки спортивных клубов, должны быть созданы эффективные стимулирующие механизмы. Заметим, что в речь в данном случае идет не столько о стимулировании субъектов спортивной сферы, сколько о стимулировании субъектов хозяйствования на развитие соответствующих направлений партнерства. Уровни такого сотрудничества также могут быть различными: от субъектов малого и среднего предпринимательства до крупных или международных компаний, а также транснациональных корпораций.

Полагаем, что правовое регулирование ресурсного обеспечения спортивных клубов не должно ограничиваться каким-либо «специально принятым» нормативным правовым актом, а должно распространяться на широкий круг правоотношений в сфере, как минимум, предпринимательства, инвестиций, налоговой политики и т.д.

Таким образом, привлечение ресурсов в сферу спорта является актуальным направлением в контексте тенденции к сокращению ее государственной

поддержки и перспективного перехода (прежде всего, сферы профессионального спорта) на самофинансирование.

**Список использованных источников:**

1 Богаревич, Н. О. Сравнительный анализ моделей финансового обеспечения спорта / Н. О. Богаревич // Вестн. Белорус. гос. эконом. ун-та. – 2014. – № 5. – С. 99–106.

2 Матвиенко, А. И. Организационно-управленческие особенности модели профессионального спорта в Республике Беларусь / А. И. Матвиенко // Вестн. Полоцк. гос. ун-та. Серия D. – 2013. – № 14. – С. 42–46.

3 Головчанская, Е. Э. Организационно-управленческие особенности модели профессионального спорта в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Е. Э. Головчанская, И. Д. Клеймёнычева // Новая экономика, № 2(17) Минск, 2013. – Режим доступа : <http://elib.bsu.by/handle/123456789/51737>. – Дата доступа : 25.09.2016.

4 Говзич, В. Г. Правовые особенности зарубежного и белорусского законодательства в области физической культуры и спорта / В. Г. Говзич // Юридическая наука. – 2011. – № 2. – С. 61–64.

5 Международный опыт развития массового и детско-юношеского спорта [Электронный ресурс]. – Казань, 2009. – Режим доступа : [www.sportsovet.ru/docs/Doklad\\_2-n.doc](http://www.sportsovet.ru/docs/Doklad_2-n.doc). – Дата доступа : 25.09.2016.

6 Модели управления клубами [Электронный ресурс] / Блог Дмитрия Маркова об управлении футболом. – Режим доступа : <http://www.sports.ru/tribuna/blogs/manager/35538.html>. – Дата доступа : 25.09.2016.

7 Deloitte. Commercial breaks Football Money League. Sports Business Group January 2015 [Electronic resource] / Deloitte. – Mode of access : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-football-money-league-2015.PDF>. – Date of access : 25.09.2016.

*Работа выполнена при поддержке БРФФИ (грант № Г15М-087)*

УДК 34.03.796

**ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЯ  
АНТИДОПИНГОВЫХ ПРАВИЛ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

***А.В. Шерстобитов,***

*кандидат юридических наук, доцент кафедры международного экономического права Белорусского государственного экономического университета,*

Спортивная деятельность человека и гражданина является реализацией конституционных прав человека на здоровье, обеспеченных развитием физической культуры и спорта в государстве. Однако спортивная сфера общественных отношений, помимо положительных достижений, стала объектом коммерциализации и политизации с подменой в ряде случаев основного олимпийского принципа: «Главное не победа, главное участие!» на принцип: «Победа любой ценой!». Применение допинга в современном профессиональном спорте, а иногда