

## **ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**А.И. Матвиенко, А.В. Емельянова**

*Полоцкий государственный университет*

Профессиональный спорт в мире перестал носить только соревновательную составляющую, сегодня это настоящий бизнес, в котором успех зависит напрямую от финансового положения профессиональных спортивных клубов.

За последние десятилетия большинство профессиональных спортивных клубов демонстрируют высокие темпы экономического роста и хорошие показатели экономической стабильности, вследствие чего получают статус экономически независимых коммерческих организаций.

Обусловлено это развитием и реорганизацией системы управления профессиональных спортивных клубов, расширением имеющегося спектра услуг, возможностями долгосрочных партнерских отношений со спортсменами, спонсорами и зарубежными партнерами, а также укреплению экономического положения профессиональных спортивных клубов главным образом способствует увеличение сообщества болельщиков, являющимися потенциальными потребителями товаров и услуг реализуемых профессиональным спортивным клубом.

На современном этапе каждый вид профессионального спорта пользуется популярностью у многих заинтересованных лиц, а именно профессиональные спортивные клубы играют и зарабатывают, болельщики – активно принимают участие в жизни своих любимых команд, производители спортивной продукции – значительно увеличивают темпы роста реализации своих товаров, спонсоры – имеют возможность продвижения своих брендов через спортивные события, команды и профессиональных спортсменов, масс-медиа и телеканалы – освещают и транслируют наиболее популярные события в индустрии профессионального спорта. Алгоритм последовательных действий вышеперечисленных субъектов экономических отношений направлен на получение максимальной прибыли спортивными организациями и повышение ее инвестиционной привлекательности.

Профессиональный спорт в Республике Беларусь как составляющую полноценного бизнеса, можно считать перспективно зарождающейся сферой народного хозяйства [1, с. 82]. Большинство профессиональных спортивных клубов в стране на сегодняшний день не имеют должного коммерческого успеха, множество из них финансируется из средств государственного бюджета. Профессиональным спортивным клубам почти не поступает доход от их коммерческой деятельности и существуют они в основном за

счет средств государственного бюджета и спонсорской помощи субъектов хозяйствования, которую не так просто привлечь, когда данные организации не пользуются популярностью для инвесторов.

Индустрия профессионального спорта подчинена законам рыночной экономики, поэтому постоянно растущая конкуренция в данной среде вызывает необходимость у профессиональных спортивных клубов использовать более совершенный подход для организации деятельности в современной бизнес-среде.

Процесс планирования и организации коммерческой деятельности в профессиональном спорте, можно характеризовать как систему экономических отношений, с возможностью генерировать доход. Для преобразования спортивного мероприятия из категории безвозмездного представления в полноценный бизнес-проект, который содержит в своей основе самоокупаемость и прирост доходов, функционерам принимающим управленческие решения необходимо искать новые креативные и прагматичные подходы, опираясь на эвентуальные возможности и детерминанты производства в индустрии профессионального спорта.

Финансово-инвестиционная деятельность профессионального спортивного клуба включает поступление денежных средств по текущей, финансовой, инвестиционной деятельности, прибыль до налогообложения, расходы на оплату труда спортсменов и отражает результат текущей деятельности профессионального спортивного клуба в общем и отдельно по главным сегментам прибыли, таким как прибыль от:

- продажи атрибутики и прочих товаров с именем игрока (команды);
- увеличения продажи билетов и сезонных абонементов;
- повышения рейтинга телетрансляций, а также подписание новых медиа прав на реализацию продуктов;
- подписания спонсорских контрактов;
- использования ресурсов спортивного сооружения;
- PR-мероприятий;
- выступления в еврокубках и клубном чемпионате мира.

Показатели финансово-инвестиционной деятельности являются денежным выражением спортивных достижений профессионального спортивного клуба, отражают результат финансовой и инвестиционной деятельности команды. Высокие показатели прибыли до налогообложения предоставляют профессиональному спортивному клубу дополнительную возможность инвестировать в нематериальные активы, инфраструктуру и т.д.

При переводе основной операционной деятельности профессионального спортивного клуба в математическую плоскость, где искомой величиной является бюджет на конец отчетного периода, будет иметь следующий вид:

$$B_{\text{end}} = B_{\text{beg}} + I_e - I_d - R - T$$

где  $V_{beg}$  – бюджет профессионального спортивного клуба на начало отчетного периода;

$I_e$  – суммарный доход от мероприятий, обеспечивающих приток денежных средств клубу;

$I_d$  – размер инвестиций в развитие команды за отчетный период;

$R$  – расходы на оплату труда команды за отчетный период;

$T$  – расходы по налогообложению.

Более половины из бюджета профессионального спортивного клуба затрачивается на оплату труда команды и налоги, оставшиеся средства расходуются на развитие команды. Размер инвестиций в развитие команды за отчетный период определяется той суммой, которую профессиональный спортивный клуб готов вложить на проводимую трансферную политику, а также на PR-технологии и коммерческую деятельность. На трансферы, профессиональные спортивные клубы тратят внушительную часть от инвестируемых средств.

В связи с вышеизложенным, определение всех стратегических бизнес-единиц для получения максимальной прибыли по финансово-инвестиционной деятельности профессионального спортивного клуба является первостепенной актуальной задачей.

Решением может стать разработка методики способствующей максимизации прибыли профессиональных спортивных клубов, которая позволит:

- усовершенствовать систему спонсорства профессиональных спортивных клубов с учетом всех требований, предъявляемых как спонсирующей стороной, так и спонсируемой;

- учесть все возможные инструменты при регулировании инвестиционной деятельности профессиональных спортивных клубов, и вследствие этого повысить операционную прибыль;

- повысить рентабельность деятельности профессиональных спортивных клубов независимо от организационно-правовой формы их функционирования;

- обосновать необходимость трансформации приоритетов экономической политики профессиональных спортивных клубов;

- разработать рекомендации по совершенствованию партнерских отношений для всех функционеров бизнес-среды профессиональных спортивных клубов, главным образом инвесторов.

Данная методика может быть использована как руководителями профессиональных спортивных клубов, так и менеджерами профессиональных спортсменов, а также основными функционерами индустрии профессионального спорта.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Матвиенко, А.И. Система оплаты труда профессиональных спортсменов в игровых видах спорта: проблемы, практика, опыт и перспективы / А.И. Матвиенко // Экономика и управление. – 2016. – № 1 (45). – С. 82-86.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОДВИЖЕНИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

**О.Ю. Остальцева**

*Белорусский государственный экономический университет, Минск*

Характеризуя современное состояние модели поведения белорусского потребителя при покупке пищевых продуктов, можно выделить ряд существенных преобразований относительно выбора пищевого продукта и потребности в нем:

- произошли изменения в предпочтениях потребителей, которые стали следить за рационом, обращать внимание на состав и калорийность продукта, отдавать предпочтение пище, помогающей поддерживать тонус и сохранять здоровье;

- повысилось внимание как к качеству самого продукта в части его состава, полезности, натуральности, так и к его упаковке;

- изменились привычки потребителя, возросла его мобильность, стремление перекусить на ходу, что приводит к необходимости уменьшения размера продукта и создание индивидуальной упаковки.

Названные выше тенденции, а также изменение экологической ситуации, оказывающие непосредственное влияние на состояние здоровья населения, явились предпосылкой формирования и развития сегмента инновационных пищевых продуктов, как на мировом рынке продовольствия, так и на продовольственном рынке Республики Беларусь.

Ученые из стран Европейского союза определяют инновационные пищевые продукты, как продукты полезные для здоровья человека и обладающие дополнительными по сравнению с обычными продуктами свойствами, такие продукты могут быть, как цельными, так и обогащенными, и при регулярном употреблении в пищу в виде части рациона они могут благоприятно влиять на здоровье.

Особенности продукта раскрываются через его функциональные свойства, к которым относят: высокие органолептические показатели инновационного пищевого продукта; содержание ингредиентов, определяющих профилактические, диетические и другие эффекты; оптимально подобранное сочетание компонентов рецептуры, обеспечивающее усвояе-