

тельного в товарный. В механизме управления трудовыми затратами все затраты по сути – издержки, но не все издержки являются затратами.

Особенными трудовыми затратами являются специфические трудовые активы, выраженные сформированным у работников человеческим капиталом (общий и специфический). Такие специфические трудовые активы позволяют уменьшать величину капитала (транзакция между товаропроизводителем и внешней средой). Если такой актив выбывает - происходит уменьшение экономических выгод и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Поэтому, следует понимать, что не все трудовые затраты (затраты на персонал) уменьшают экономические выгоды предприятия.

Таким образом, управление трудовыми затратами представляет собой подсистему системы управления, которая обладает способностью экономии на трудовых ресурсах и максимизации отдачи от них. В качестве объекта управления трудовыми затратами выделяют совокупность затрат по содержанию трудовых ресурсов на уровнях экономической системы (микро, мезо, макро). Субъектами выступают: менеджеры предприятия различных уровней, линейные руководители и профильные специалисты и служащие организации, отраслевые министерства и ведомства, отраслевые концерны, органы государственного и регионального управления. Данная система имеет собственные принципы управления и специфику, которая основана на специфическом активе – человеческий капитал.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ ФЕДЕРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

д-р экон. наук Д.А. Панков, канд. экон. наук С.Б. Репкин
Белорусский государственный экономический университет, Минск

Эффективность функционирования любой организации достигается при условии гармоничного сочетания целого комплекса разнообразных факторов. В этом смысле не является исключением и деятельность спортивной федерации, как ключевого звена спортивной системы Республики Беларусь. Представляется, что в настоящее время в качестве одной из наиболее актуальных проблем следует рассматривать гармоничное сочетание правовых и экономических аспектов спортивного менеджмента. Решение этой задачи в значительной мере зависит от тех целей, которые стоят перед спортивными федерациями нашей страны.

Очевидно, что стабильное и устойчивое развитие спортивной отрасли может быть достигнуто при условии сбалансированного организацион-

но-правового и финансово-экономического обеспечения таких системообразующих вопросов спортивного менеджмента как:

- 1) финансирование спорта;
- 2) подготовка молодых спортсменов и переход их во взрослый спорт;
- 3) пенсионные и страховые фонды как правовая и социальная защита спортсменов.

Рассмотрим более подробно совокупность предложений, практическая реализация которых сделает возможным значительное повышение эффективности спорта высших достижений в нашей стране за счет совершенствования каждого из трех вышеперечисленных направлений.

1. Финансирование спорта.

Характерной особенностью финансирования игровых видов спорта является значительное участие в финансировании команд спонсорских денег [1]. Такая форма финансирования спорта безусловно дает свой положительный эффект и уже сыграла свою положительную роль в развитии многих видов спорта. Однако, доминирование спонсорского варианта финансирования в игровых видах спорта должно рассматриваться в качестве начального этапа, который необходим для того чтобы начать активно развивать тот или иной вид спорта. На ряду с положительными моментами спонсорской системе финансирования присущ и ряд недостатков, которые необходимо устранять за счет внедрения более эффективных и современных правовых и экономических форм развития спорта [3]. Сейчас спонсор выступает в качестве простого мецената спорта, т. е. осуществляет финансирование той или иной команды без какого-либо серьезного юридического участия в ее судьбе. Передавая деньги клубам спонсоры, как правило лишены возможности принимать участие в формировании органов управления клубом, в реализации инвестиционных программ, в осуществлении трансферной политики и в других важных вопросах жизнедеятельности команды. В качестве обратной связи спонсоры получают от клубов право размещать их логотипы, торговые марки, и другую рекламную продукцию во время соревнований. Можно говорить о том, что спонсорская форма участия в судьбе клуба является достаточно простой и примитивной. Она не предполагает активной заинтересованности спонсоров в сотрудничестве с клубом на долгосрочной основе, поскольку спонсоры юридически лишены административного влияния на менеджмент клуба. Не редко имеет место и отсутствие мотивации со стороны спонсоров в покрытии расходов спортивных команд, потому что спонсоры не принимают участие в зарабатывании и распределении доходов клубов.

Представляется целесообразным поиск путей трансформации спонсорской схемы помощи спорту в более рыночную и экономически выгодную модель, предполагающую предоставление спонсорам в обмен на их деньги прав на участие в формировании капиталов клубов, в их акциони-

ровании, а также в использовании финансовых инструментов (акции, облигации, векселя). Это позволит, с одной стороны усилить ответственность владельцев спортивных клубов за полученные от спонсоров деньги, и с другой стороны усилит экономическую мотивацию у спонсоров в деятельности клубов, вследствие использования рыночных механизмов [3].

2. Подготовка молодых спортсменов и переход их во взрослый спорт.

Спорт как целостное явление представляет собой синтез двух взаимосвязанных составных элементов:

1) детско-юношеский спорт, основной задачей которого является обучение молодых людей основам спортивного мастерства;

2) профессиональный спорт, или спорт высших достижений.

Характерной особенностью экономики современного спорта является то, что он финансируется как государством, так и за счет частных инвесторов.

Как правило, государство принимает участие в финансировании двух компонентов единого спортивного движения – детско-юношеского и профессионального спорта [2]. Поэтому важным условием эффективности целевого использования бюджетных ассигнований, выделяемых государством, является, во-первых, рациональное распределение средств госбюджетных финансовых потоков между детско-юношеским и профессиональным спортом и, во-вторых, четкость правового и финансово-экономического механизма перехода спортсмена из «детского» (непрофессионального) во взрослый, профессиональный спорт.

При смешанном финансировании детско-юношеского спорта из государственных и негосударственных источников следует использовать накопительную систему учета затрат, которая отражала бы размеры профинансированных расходов на подготовку молодого спортсмена за счет средств бюджета и частных инвесторов. Это необходимо для того, чтобы, во-первых, определять обоснованную справедливую базовую стоимость молодых спортсменов и, во-вторых, обеспечивать их трансфер (передачу посредством купли-продажи по рыночным ценам или обмена) в профессиональные клубы на коммерческой основе исходя из уровня мастерства, установленной величины затрат на подготовку в детско-юношеских спортивных школах (далее – ДЮСШ), рыночного спроса, финансовых возможностей покупателей и других факторов.

Профессиональный спорт следует рассматривать как бизнес со всеми вытекающими отсюда последствиями, для всего комплекса нормативно-правовых и финансово-экономических вопросов. В частности, это касается оценки фактической (затратной) и рыночной стоимости человеческого капитала (игроков) и клубов, процедур купли-продажи, обмена прав на игроков и спортивные команды, организации спортив-

ных соревнований как коммерческих предприятий, приносящих доход их участникам и организаторам.

3. Пенсионные и страховые фонды как правовая и социальная защита спортсменов.

Ни для кого не секрет, что подготовка даже спортсмена среднего уровня требует длительного и кропотливого труда тренеров и самих игроков, начиная с 7-12 лет. В отличие от профессии продавца, который может быть обучен за год, спортсмен готовится как минимум 5-7 лет. Причем в отличие от продавцов, срок деятельности спортсменов гораздо короче и заканчивается как правило к 35 годам [4].

Очевидным фактом является и то, что практически любой спорт является одним из самых травмоопасных видов деятельности людей. Поэтому, на наш взгляд важно обеспечивать адекватную затратам здоровья и систему социальной защиты спортсменов. Одним из вариантов, такой защиты может быть создание специальных пенсионных и страховых фондов. Принимая во внимание ранний возраст начала занятия спортом отчисления должны начинаться уже на первых этапах подготовки в ДЮСШ и продолжаться на протяжении всей активной спортивной карьеры игроков. Представляется, что пенсионные отчисления должны начисляться хотя бы в самых минимальных суммах с первых лет занятия и далее увеличиваться в прямо пропорциональной зависимости от уровня мастерства спортсмена и в зависимости от уровня участия его в соревнованиях (национальный чемпионат, чемпионат мира, Европы, Олимпийские игры). Могут рассматриваться и использоваться различные системы пенсионного и страхового обеспечения спортсменов. Так, право на получение пенсий и страховых выплат спортсмены могут получать при достижении определенного возраста (например, 40-50 лет) и их величина должна быть поставлена в зависимость от длительности спортивной карьеры и от достигнутых спортивных результатов [3].

Вариантов и условий выплаты пенсий также может быть большое количество. Наиболее типичными могут быть случаи, когда игрок получает право на пенсии при условии, что он провел определенное количество игр в национальном чемпионате, в международных кубках, на чемпионатах мира, Европы. В зависимости от этих факторов могут устанавливаться сроки начала выплаты пенсий и суммы пенсий. Источниками формирования пенсионных и страховых фондов должны быть отчисления в эти фонды от тех доходов, в зарабатывании которых принимали участие спортсмены за время выступления в соревнованиях. Предлагаемые подходы в значительной степени усилят мотивацию у молодежи к занятиям спортом, и поднимут значимость к достижению максимальных спортивных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев, С.В. Спортивный менеджмент / С.В. Алексеев. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 687 с.
2. Алтухов, С.В. Ивент-менеджмент в спорте. Управление спортивными мероприятиями / С.В. Алтухов. – М. : Совет. спорт, 2013. – 208 с.
3. Панков, Д.А. Экономика спортивных организаций : учеб.-метод. пособие / Д.А. Панков, С.Б. Репкин. – Минск : БГАТУ, 2014. — 208 с.
4. Бич, Д. Маркетинг спорта / Д. Бич, С. Чедвиг. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 706 с.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ ПЕРЕХОДНОГО РЕЖИМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

д-р экон. наук А.М. Сумец

Харьковский гуманитарный университет «Народная украинская академия»

Экономические показатели многих украинских предприятий, начиная с 2014 года, имеют тенденцию достаточно устойчивого снижения. Причин этому много – это: политическая обстановка в стране, резкий разрыв с российским рынком, массивированная экспансия украинского рынка зарубежными производителями, особенно китайскими, драконовская кредитная политика украинских банков, плохой инвестиционный климат, падение доходов граждан Украины, значительный рост цен на коммунальные услуги и пр. Указанное достаточно сильно обсуждается не только в статьях ученых, но и на телевидении, радио. Это сегодня для Украины является предметом дискуса, в который вовлечены широкие слои населения, политики, ученые. Безусловно важность обсуждаемых вопросов не вызывает сомнения и результаты этого дискуса должны приниматься за основу для корректировки стратегий развития субъектов хозяйствования. Однако с научной точки зрения мы не должны забывать о том, что подавляющее большинство украинских предприятий вошли в так называемый переходный режим функционирования и длительное время не могут из него выйти. Учитывая это обстоятельство, есть настоятельная необходимость рассмотреть сущность переходного режима функционирования предприятия как экономической системы, возможные исходы для предприятия, которое находится в переходном режиме, и причины, способствующие к вхождению предприятия в указанный режим.

Переходный режим как управленческая проблема представляет такие значения важнейших показателей функционирования предприятия в конкретном отрезке времени, которые находятся на интервале между оптимальными и разрушительными (рис. 1).