

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГАНДБОЛЬНАЯ ЛИГА КАК МЕХАНИЗМ И ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ ИГРОВЫХ ВИДОВ СПОРТА

Репкин Сергей Борисович

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой физической культуры и экономики спорта БГЭУ (Беларусь).

Адрес: Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь, 220070, г. Минск, Партизанский проспект, д. 26.

E-mail: kfv@bseu.by

Статья посвящена проблемам экономики спорта, в частности, особенностям правовых и финансово-экономических форм ведения бизнеса в игровых видах спорта. Автором исследуются альтернативные формы организации проведения спортивных соревнований, которые бы наилучшим образом адаптировались к рыночным принципам и строились на концепции государственно-частного партнерства как наиболее эффективной форме сочетания общественных интересов. Предложена рыночная экономическая модель создания национальной профессиональной лиги гандбола, которая может применяться и в других видах спорта.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, спортивная лига, трансфер, эффективность, оценка, стоимость, рынок.

NATIONAL PROFESSIONAL HANDBALL LEAGUE AS A MECHANISM AND FORM OF REALIZING THE MARKET MODEL OF ECONOMY OF GAME SPORTS

Repkin, Sergey B.

PhD, Assistant Professor, the Head of the Department for Physical Culture and Sport Economics of Belorussian State Economics University (Belarus).

Address: Belorussian State Economics University, 26 Partizanskiy Av., Minsk, 220070, Republic of Belarus.

E-mail: kfv@bseu.by

The article deals with problems of sports economics, in particular with legal and finance and economic forms of doing business in game sports. The author investigates alternative forms of arranging sports competitions, which could be well-adapted to market principles and would be built on the concept of state-private partnership as the most efficient form of combining public interests. The author puts forward a market model of establishing the national professional league of handball, which could be applied in other sports as well.

Keywords: state-private partnership, sport league, transfer, efficiency, assessment, value, market.

Анализ основных правовых и финансово-экономических форм ведения бизнеса в игровых видах спорта свидетельствует о том, что наиболее эффективными организационными структурами являются так называемые лиги. Эти своеобразные бизнес-корпорации объединяют в себе профессиональные клубы, которые обеспечивают путем четко скоординированного взаимодействия создание такого особого товара, как зрелище игры в футбол, хоккей, баскетбол, гандбол и иные виды спорта, пользующиеся популярностью и высоким спросом у широких масс населения. В рамках лиг централизованно проводятся соревнования на определение лучшей команды страны, региона, Европы, мира.

Характерной особенностью игровых видов спорта и лиг как основной формы их рыночной конфигурации является своеобразное объективно существующее диалектическое противоречие, заключающееся в том, что, с одной стороны, спортивные клубы могут существовать только в условиях жесткой конкуренции друг с другом. Достижение и поддержание необходимого уровня конкуренции в спорте обеспечивает непредсказуемость результата игры. Этот фактор является, пожалуй, ключевым условием, за счет которого обеспечивается высокое качество зрелища, имеющего ценность для потребителей, а также экономический рост спорта как отрасли в целом. С другой стороны, существование клубов может основываться только на их тесном взаимодействии друг с другом, при котором исчезновение конкурентов невыгодно никому из участников.

Еще одним важным фактором, обеспечивающим привлекательность спорта как особой сферы бизнеса, является высокий профессионализм основных участников зрелища – игроков и тренеров. С позиций трудовых отношений и с рыночной точки

зрения организацию спортивного бизнеса, основанного на использовании лигового принципа, можно отнести к специфической разновидности олигопсонии. Достаточно ограниченному числу покупателей (клубов) противостоит большое количество продавцов (игроков). При этом взаимодействие конкурирующих клубов заключается в том, что они не заинтересованы в неконтролируемом росте зарплат игроков, в ценовых войнах. Поэтому можно считать, что группы фирм (клубов) выступают на рынке в качестве единого покупателя с установленными потолками зарплат игроков и системами драфтов, для того чтобы исключить возможность попадания всех лучших игроков в одну команду.

В пользу лиговой модели будет уместно привести еще один аргумент. Эффективная система проведения соревнований по игровым видам спорта должна обеспечивать либо сбалансированное сосуществование, либо оптимальное разрешение естественного противоречия между конкуренцией и взаимодействием. В тех случаях, когда соревнования организовываются по принципу чемпионата под эгидой федерации, то это прежде всего отрицательно сказывается на взаимодействии, так как по большому счету отсутствует экономическая взаимозаинтересованность участников в существовании друг друга. Кроме того, в чемпионатах клубы практически никак не объединены в единую правовую и экономическую структуру, что отрицательно сказывается и на соблюдении принципа конкуренции. В результате форма проведения соревнований в виде чемпионатов с экономической точки зрения строится на затратном механизме использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, который ориентирует участников и инвесторов на потребление средств, а не на их эффективное инвестирование. Это в свою очередь приво-

дит к распылению спонсорских активов, большинство из которых в нашей стране по своей сути являются государственным финансированием спорта. Происходит опосредованное и, как правило, безвозмездное перераспределение государственных средств на спорт через промышленные, строительные, торговые, сельскохозяйственные, транспортные и другие находящиеся в государственной собственности коммерческие структуры и банки. Нередко это носит добровольно-принудительный характер, вследствие чего финансирующие структуры не заинтересованы в долгосрочном стратегическом развитии спортивных команд, в обеспечении их стабильного существования. Аналогичные мотивы характерны для непосредственных руководителей спортивных команд.

Отсутствие координации и согласования экономических интересов собственников и функциональных исполнителей, четкой зависимости экономических результатов от результатов спортивных всех участников процесса приводит к постоянному воспроизводству в нашей стране одних и тех же проблем. К числу основных можно отнести следующие: ограниченные возможности для получения доходов и прибылей от инвестирования в спорт, хронический дефицит финансирования команд, краткосрочное тактическое бизнес-планирование их развития на один-два сезона, отсутствие инвестиций в игровую и командную инфраструктуру, слабая инвестиционная привлекательность спорта для частных инвесторов, ограничивающаяся налоговыми преференциями и разного рода нерыночными стимулами. Можно говорить о том, что сам формат проведения соревнований в виде чемпионатов под руководящей ролью общественных организаций, каковыми являются национальные федерации, свидетельствует об отсутствии полноценной рыночной площадки для создания доходного бизнеса в сфере спорта. Поэтому актуальной задачей экономической науки и практики является поиск новых путей организации

проведения спортивных соревнований, которые были бы наилучшим образом адаптированы к рыночным принципам и строились бы на концепции государственно-частного партнерства как наиболее эффективной форме сочетания общественных интересов. В этой связи представляется, что использование тех преимуществ которые объективно присущи лигам и которые уже доказали свою эффективность, может быть одним из способов решения имеющихся проблем в организации рынка спортивных игр.

Следует иметь в виду, что в силу большого количества объективных и весьма специфических факторов (таких как роль и масштаб участия государства в развитии экономики страны, высокая концентрация капитала в государственных предприятиях и банках, существующие механизмы налогообложения и последующего распределения и перераспределения средств государственного бюджета, имеющиеся национальные традиции, размер популярности того или иного вида спорта, материально-техническая база, кадровый потенциал различных видов спорта, достижения и международные рейтинги белорусских спортивных команд и др.) создание национальных лиг по игровым видам спорта путем слепого заимствования или копирования тех подходов, которые уже используются за рубежом, априори не даст должных результатов. Поэтому необходимо разработать собственную оригинальную стратегию государственно-частного партнерства, рыночную экономическую модель и методику создания национальной профессиональной лиги гандбола (далее НПЛГ) в Республике Беларусь, которая может быть положена в основу формирования лиг и по другим видам спорта в нашей стране.

Создание НПЛГ должно осуществляться исходя из стратегических долгосрочных целевых установок и тактических среднесрочных задач по их достижению, строиться на определенных системообразующих принципах, на четкой содержательной и

структурно-логической идентификации участников лиги с разделением их прав и обязанностей, зон ответственности, полномочий и построении вертикальной административной функциональной управленческой иерархии, включать организационно-правовой и финансово-экономический механизм взаимодействия участников в рамках лиги.

Рассмотрим более подробно базовые методологические аспекты и концепцию формирования НПЛГ, которые могут быть положены в основу практических мероприятий по ее созданию на имеющейся в нашей стране нормативно-правовой, материально-технической и экономической базе игры в гандбол. При этом, отдавая должное важности комплексного решения организационных, юридических, социальных, гендерных, этических и иных вопросов, неизбежно возникающих при возникновении любого нового общественно значимого феномена, остановимся главным образом на ключевых экономических аспектах, которые способны сделать НПЛГ конкурентоспособным, эффективным, финансово устойчивым и инвестиционно привлекательным образованием.

В экономическую основу лиги предлагается положить следующую совокупность принципов:

1. Лига является коммерческим институтом, ориентированным на извлечение прибылей от игры в гандбол и призванным обеспечивать функционирование участников на основе справедливой рыночной конкуренции, государственно-частного партнерства, на соблюдение общих правил расширенного воспроизводства, распределения и перераспределения доходов, покрытия расходов, ценообразования, налогообложения, инвестирования, оплаты труда, развития инфраструктуры.

2. Формирующиеся в результате деятельности лиги финансовые потоки регулируются и на системной основе транспарентно распределяются между всеми участниками лиги (органами администрирования лиги, гандбольными клубами – уча-

стниками лиги, инвесторами, органами государственного управления, спонсорами, игроками, тренерами, рекламодателями, средствами массовой информации, болельщиками).

3. Основными источниками доходов являются призовые за набранные очки и конечные спортивные результаты участия в лиге, доходы от продажи билетов и атрибутики, доходы от теле- и интернет-трансляций, доходы от рекламы, доходы от спонсоров.

Национальную профессиональную лигу гандбола предлагается организовать по одному из трех вариантов.

Вариант 1. Экономическая модель и механизм децентрализованного формирования и распределения доходов (рис. 1).

При децентрализованном подходе учредителями лиги являются владельцы гандбольных клубов. Все доходы (продажа билетов и атрибутики, прав на трансляции, реклама, продажа прав на игроков и др.) первоначально поступают на счета гандбольных клубов, которые потом в установленном порядке и в размере установленных квот перечисляют часть средств на содержание органов административного управления лигой: оплату расходов совета лиги или общего собрания лиги (органа законодательной власти), исполкома или дирекции лиги (органа исполнительной власти) и соответствующих комитетов (маркетинга, пресс-службы, спортивного комитета, судейского комитета и др.), а также арбитражных комиссий по разрешению споров. При этом лига осуществляет свою деятельность как некоммерческая структура, не ставит перед собой задач по извлечению прибыли и дивидендов для своих учредителей. Доходы лиги равны ее расходам, бюджет составляется без профицита или дефицита. Все основные доходы, прибыли и дивиденды формируются на уровне гандбольных клубов. У такой модели есть как свои достоинства, так и недостатки. Основным преимуществом является то, что непосредственно гандбольный клуб как важнейший участник соревнова-

ний рассматривается в качестве аккумулятора доходов. Административная надстройка лиги находится в экономической зависимости от клубов, что снижает риск ее бюрократизации и перетягивания властных полномочий по развитию гандбола из клубов в сферу общего менеджмента. С другой стороны, эффективность функционирования лиги, а следовательно, и развития гандбола в целом оказывается

рассредоточена между отдельными клубами, часть из которых может быть вполне успешной, а часть – не очень. Это может отрицательно сказываться на поддержании необходимого уровня конкурентоспособности соревнований, на непредсказуемости их результатов, на зрелищности, что в конечном итоге может привести к снижению популярности этого вида спорта.



Рис. 1. Экономическая модель и механизм децентрализованного формирования и распределения доходов

Вариант 2. Экономическая модель и механизм централизованного формирования и распределения доходов (рис. 2).

Данная модель также предполагает, что владельцы гандбольных клубов будут учредителями лиги. Однако при этом на уровне клубов будут зарабатывать только доходы, прибыли и дивиденды от купли-продажи игроков, права на которые принадлежат этим клубам. Остальные же виды доходов поступают непосредственно на счета лиги, которая в этом случае выступает в качестве коммерческой структуры, ставящей целью обеспечение инвесторам ожидаемой ими ставки доходности на инвестиции за счет максимизации разницы между выручкой и расходами. Для

уравновешивания экономических интересов владельцев клубов концентрируемые в лиге средства могут использоваться не только на покрытие текущих затрат по обеспечению жизнедеятельности лиги, но и на оказание финансовой помощи клубам, на развитие инфраструктуры соревнований, на стимулирование развития отдельных команд. Такой подход также неоднозначен и несет в себе как положительные, так и отрицательные признаки. Достоинством можно считать высокий уровень централизации управления лигой, а значит, и общей ответственности владельцев клубов за развитие игры. Лига сама по себе превращается в коммерческое предприятие, что может придавать позитивную

динамику развитию игры. Кроме того, такой вариант позволяет расширять круг инвесторов из числа людей, не являющихся владельцами клубов, и тем самым расширять возможности по финансированию соревнований. Однако данный вариант организации лиги предполагает высокую степень гибкости учредителей в решении как стратегических (дивидендная полити-

ка), так и тактических задач по капитализации лиги. Извлечение доходов по нескольким каналам (через лигу и непосредственно через клубы) может провоцировать конфликты интересов между владельцами клубов, что может отрицательно сказываться на имидже гандбола и на его популярности среди болельщиков.

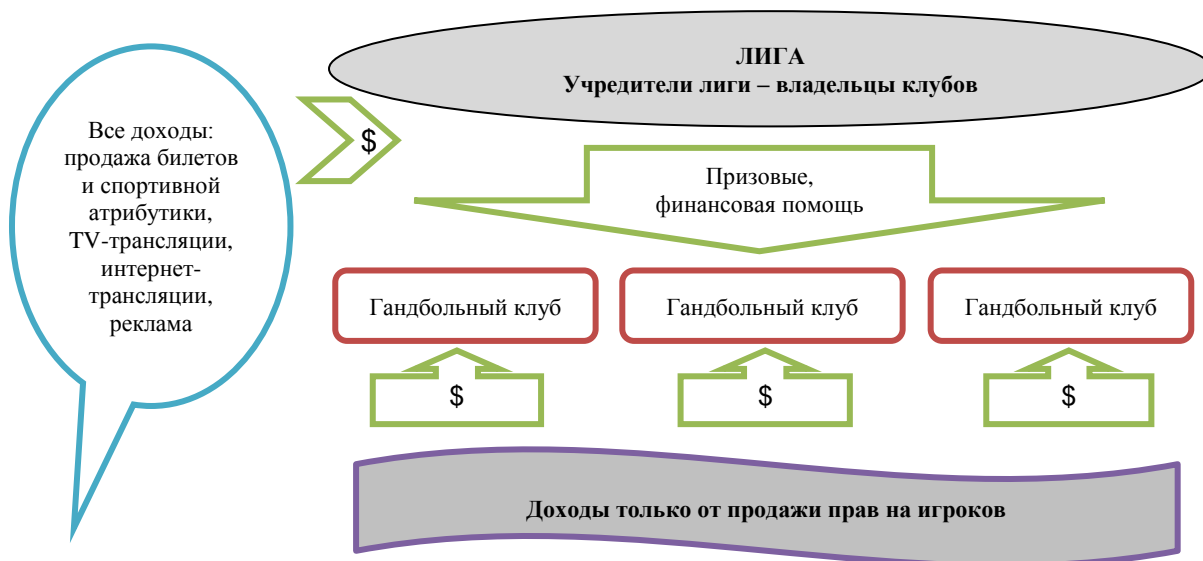


Рис. 2. Экономическая модель и механизм централизованного формирования и распределения доходов

Вариант 3. Экономическая модель и механизм смешанного формирования и распределения доходов (рис. 3).

Этот вариант предполагает разделение инвесторов на две группы. Вначале формируется группа предпринимателей, которые учреждают лигу и осуществляют ее первоначальное финансирование за счет собственных средств с целью извлечения дивидендов в будущем как от коммерческого предприятия. Они берут на себя ответственность за уровень организации лиги и качество игры как зрелища и продаваемого товара. Их задачей является так построить функционирование лиги, чтобы она выглядела привлекательным бизнес-проектом и выгодной рыночной площадкой для второй группы инвесторов – непосредственных владельцев гандбольных клубов, чьи команды соответствуют требованиям лиги и заявляются для участия в ее

соревнованиях. Лига создает привлекательные экономические условия для долгосрочного инвестирования средств в гандбольные клубы с системой гарантий доходности, хеджированием инвестиционных рисков, со специальными фондами развития, финансовой поддержки и стимулирования.

Экономический механизм распределения выгод от функционирования лиг между ее учредителями и гандбольными клубами-участниками устанавливается на основе расчета специальных нормативов отчислений на счета лиги и клубов, доходов от продажи билетов и атрибутики, от продажи прав на телетрансляции, от рекламы. Гандбольные клубы также осуществляют перечисления в лигу взносов за участие в соревнованиях. При этом выгоды от трансферов игроков являются исключительными статьями доходов клубов, но

при этом предполагается минимальный процент отчислений от сделок в лигу. Отчисления хотя бы 0,5% от трансфера каждого игрока будет одним из важных факторов финансовой устойчивости лиги. Направленность экономического механизма

лиги и клубов на извлечение основных доходов от наращивания стоимости игроков и их продажи за рубеж будет выгодна для национальной сборной страны и будет способствовать росту ее конкурентоспособности на международной арене.

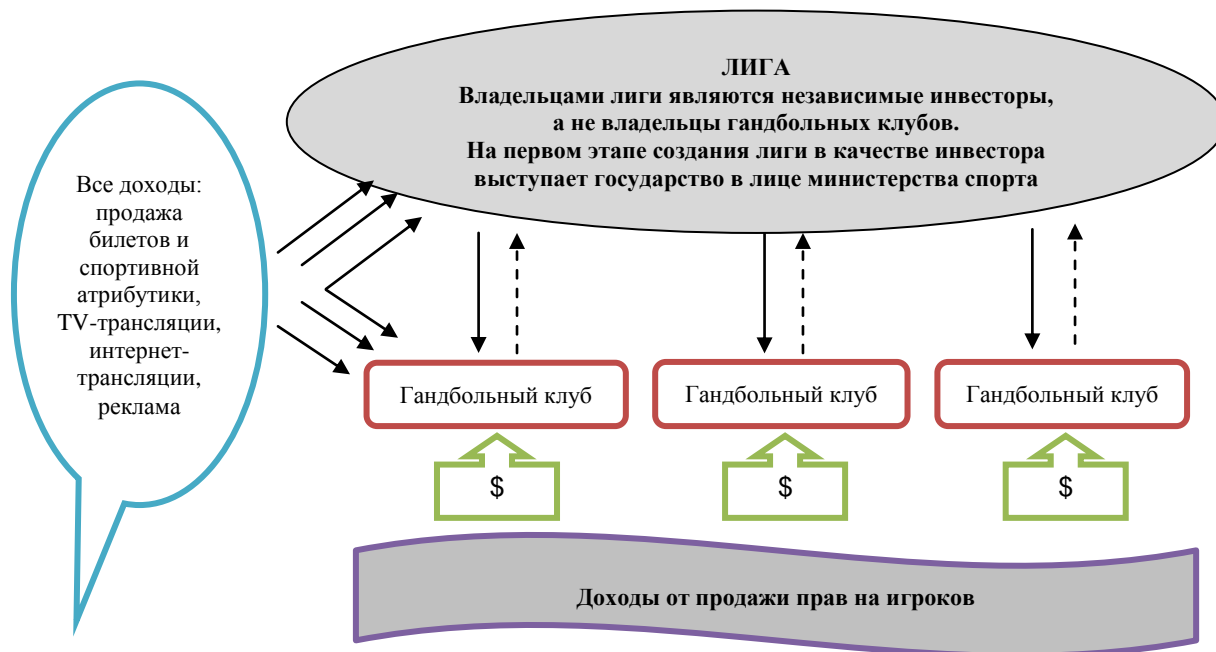


Рис. 3. Экономическая модель и механизм смешанного формирования и распределения доходов

Стимулирующая роль такой системы в развитии гандбола заключается в следующем. При помощи специальных инструментов (потолки зарплат, драфты, выравнивание финансовых возможностей команд и др.) лига создает такой высококачественный зрелищный коммерческий продукт, как игра в гандбол, и формирует условия для жесткой справедливой спортивной конкуренции и роста мастерства игроков. Клубы, принимая участие в соревнованиях с высоким уровнем конкуренции, за счет концентрации усилий на современном тренировочном процессе, на методиках подготовки высококлассных игроков, эффективном медицинском обеспечении, инфраструктуре добиваются роста стоимости прав на принадлежащих им спортсменов и получают возможность зарабатывать на трансферах с ориентацией на экспорт. Через лигу осуществляются

международные контакты в самых разнообразных формах, вплоть до франчайзинга систем менеджмента, управления качеством, сертификации, организации шоу.

Принимая во внимание то, что на первых этапах инвестирование лиги за счет средств частных инвесторов может быть затруднено по причинам новизны проекта, а также то, что в нашей стране спорт в значительной степени финансируется за счет государства, ее развитие предлагается осуществлять в два этапа в соответствии с формулой государственно-частного партнерства.

Первый этап – становление лиги. Лига создается под эгидой и за счет государственных средств министерства спорта и туризма и федерации гандбола. Это может быть реализовано в виде акционерного общества. На момент создания лиги они выступают ее учредителями и обеспечи-

вают организационную и финансовую поддержку. Задача первого этапа – полномасштабная правовая, техническая, методическая и экономическая институционализация рыночной площадки для инвестирования средств в такой вид бизнеса, как игра в гандбол. На первых порах реализуется принцип стартапа и обеспечиваются первоначальное накопление и инициативная капитализация средств в сфере гандбола как особой отрасли бизнеса. Предполагаемая длительность первого этапа становления лиги – 3-4 года.

Второй этап – *развитие лиги*. По мере отработки всей совокупности юридических, организационно-методических и финансовых механизмов функционирования лиги в тот момент, когда гандбол сформируется как относительно стабильная отрасль бизнеса, может быть осуществлена трансформация имущественных отношений на уровне лиги и обеспечен ее переход (через выкуп долей или акций)

под управление частных инвесторов, заинтересованных в извлечении доходов от продажи игры в гандбол как зрелища. Выступив в качестве своеобразного девелопера, государство создаст новую отрасль бизнеса и окупит свои инвестиции. Чем успешнее будет реализован первый этап создания лиги, тем раньше и дороже может быть продан этот бизнес-проект частным инвесторам. Не исключена и возможность того, что государство сочтет необходимым сохранить гандбол в сфере своих экономических интересов, продолжая принимать участие в управлении лигой.

Ключевым моментом экономической модели лиги является стимулирование клубов в зарабатывании доходов в виде призовых, т. е. в зависимости от набранных очков, одержанных побед, занятых итоговых мест, рейтингов теле- и интернет-трансляций. Предлагаемая схема распределения доходов между клубами за участие в НППЛ представлена в табл. 1.

Таблица 1

Проект расчета доходов и финансового результата участников лиги

Место, занятое в НППЛ	Доходы					Итого доходы гандбольного клуба от участия в соревнованиях лиги
	за участие в лиге (50%)	собираемые за игры (доходы за набранные очки, от продажи билетов) (14%)	в зависимости от занятых мест (15%)	выплачиваемые призерам соревнований из специального Фонда медалистов (6%)	выплачиваемые в зависимости от рейтинга теле- и интернет-трансляций (15%)	
1						
2						
3						
Итого						

Такой подход призван стимулировать владельцев клубов, тренеров и игроков в достижении максимального количества побед, в занятии высоких мест в итоговой турнирной таблице, в стремлении показывать яркий зрелищный гандбол. Вместе с тем успех каждой отдельно взятой команды будет успехом лиги в целом и позволит ей конкурировать на плотном рынке развлечений.

Проектный расчет условий окупаемости предложенной экономической модели создания национальной профессиональной гандбольной лиги (НППЛ) выполнен исходя из базовых предпосылок, отражающих сложившийся на 2015 г. уровень финансирования профессиональных гандбольных команд, участвующих в чемпионате Республики Беларусь. Основными исходными нормативами являются количество ко-

манд, принимающих участие в чемпионате (лиге) – 10, количество сыгранных каждой командой матчей в сезоне по круговой, групповой и плей-офф системам – минимум 46, максимум 56 игр, количество разыгрываемых очков, за которые начисляются доходы, – 450, средняя стоимость одного разыгрываемого очка – 454 у. е., средний диапазон уровня оплаты труда игроков (в месяц) – 400–300 у. е. в иностранной валюте, минимальный годовой бюджет гандбольного клуба – 100 000 у. е. при удельном весе расходов на оплату труда

игроков 64%, примерные нормативы формирования доходов клубов в лиге – 50% за участие в лиге при равных суммах всем участникам, 14% – за проведенные игры (билеты, призовые за набранные очки), 15% – за занятые места, 6% – из фонда медалистов, 15% – доходы в зависимости от рейтинга телетрансляций. При этих условиях формирование доходов, необходимых и достаточных для покрытия всех текущих расходов гандбольных команд за время игр в НПЛ, может быть спрогнозировано по методике, представленной в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Доходы и финансовый результат участников лиги

Место, занятое в НПЛ	Доходы					Итого доходы гандбольного клуба от участия в соревнованиях лиги
	за участие в лиге (50%)	собираемые за игры (доходы за набранные очки, от продажи билетов) (14%)	в зависимости от занятых мест (15%)	выплачиваемые призерам соревнований из специального Фонда медалистов (6%)	выплачиваемые в зависимости от рейтинга теле- и интернет-трансляций (15%)	
1	73 000	36 792	43 800	43 800	39 420	236 812
2	73 000	28 616	35 040	26 280	30 660	193 596
3	73 000	24 528	30 660	17 520	26 280	171 988
4	73 000	22 484	28 470	0	24 090	148 044
5	73 000	20 440	26 280	0	21 900	141 620
6	73 000	18 396	21 900	0	19 710	133 006
7	73 000	16 352	17 520	0	17 520	124 392
8	73 000	14 308	15 330	0	15 330	117 968
9	73 000	12 264	0	0	13 140	98 404
10	73 000	10 220	0	0	10 950	94 170
Итого	730 000	204 400	219 000	87 600	219 000	1 460 000

Из приведенных расчетов видно, что при лиговом принципе организации соревнований достигается целый ряд положительных синергетических эффектов. Прежде всего предлагаемый экономический механизм перераспределения бюджетного финансирования, выделяемого на гандбол между клубами, обеспечивает значительно более высокую транспарентность целевого использования финансовых ресурсов и адресность экономической поддержки конкретным командам. Кроме того, он обеспечивает окупаемость расходов клубов и снижает риски убытков от их текущего содержания, стимулирует эф-

фективность соревновательного процесса и на практике развивает вид спорта на основе концепции государственно-частного партнерства. При этом расходы государственного бюджета не увеличиваются, стимулируется приток частных инвестиций в сферу развития гандбола за счет высоких гарантий возврата средств по результатам выступления команд в турнире. Более того, создаются условия для извлечения дополнительных доходов за счет наращивания стоимости игроков. От этого выигрывают все участники предложенной системы соревнований: государство в виде налоговых поступлений от трансфертных

сделок и в виде увеличения количества высококвалифицированных игроков для выступления за национальную сборную в международных турнирах, учредители лиги и владельцы клубов в виде прибыли от разницы цены трансфера и затрат на подготовку игрока.

Предложенная экономическая модель превращения гандбола (а по аналогичному принципу и иных видов спорта) в отрасль спортивного бизнеса дает ряд преимуществ:

1. В настоящее время государство финансирует спорт по типу «собеса». Средства выделяются в основном на содержание команд (что фактически означает их «продажу»). Величина финансирования недостаточно тесно увязана с конечными спортивными и экономическими достижениями клубов. Игра же за призовые от государства (в зависимости от набранных очков, занятых мест и т. д.) существенным образом меняет конфигурацию стимулирования команд. Предлагаемый вариант устраняет уравниловку, делает понятным и прозрачным контроль за расходованием государственных средств, выделяемых на гандбол (включая и средства спонсоров). Концентрация бюджетных ассигнований, выделяемых на гандбол на уровне лиги, а также финансирование клубов в зависимости от их функциональной результативности способны значительно повысить ответственность клубов за качество ведения тренировочного процесса, за зрелищность игры, за итоговые показатели выступлений в соревнованиях.

2. Создается полноценная бизнес-площадка и формируются коммерческие условия для развития рыночных отношений в гандболе на основе государственно-частного партнерства. При этом экономический механизм распределения доходов, зарабатываемых лигой, настраивается таким образом, что средства частных инвесторов, вложенные в гандбольный клуб, в известной мере гарантированы к возврату за счет призовых от участия в соревнова-

ниях, страховых и резервных фондов и за счет других доходов.

3. Предлагаемая система обеспечивает гармонизацию экономических интересов государства и частных инвесторов. Получив прозрачные правила инвестирования в гандбольный клуб, инвестор защищен гарантиями возврата денег по результатам соревнований. Выгоды для государства состоят в том, что обеспечивается не распыление государственных средств, как сейчас между отдельными клубами, на их содержание вне особой зависимости от результатов, а централизация финансовых ресурсов на развитие профессионального гандбола с одновременным стимулированием частного бизнеса забрать эти деньги через инвестиции в гандбольные клубы и игроков. То есть создается полноценный рынок такого товара, как гандбол, в котором на основе рыночных механизмов увязываются в единый финансовый комплекс все заинтересованные лица.

4. В предлагаемом рыночном механизме государство, выполняя свою социальную функцию развития гандбола как национального вида спорта, выступает своеобразным заказчиком и плательщиком услуг. Существенные бюджетные ассигнования, выделяемые государством на гандбол, формируют совокупный спрос (наряду с пока незначительными ресурсами болельщиков и средств массовой информации) на эту игру как на специфический товар. С противоположной стороны выступают частные инвесторы в лице владельцев гандбольных клубов, которые имеют этот «товар» и формируют предложение на гандбол.

Посредством национальной профессиональной гандбольной лиги создается механизм обмена денег (государственного финансирования гандбола) на товар (зрелище игры в гандбол между частными командами), основанный на принципах равноправной справедливой конкуренции, в основе которой лежит борьба за призовые. Частный инвестор, зная, что можно получить доход от игры в гандбол в виде при-

зовых, объявленных государством (лигой), инвестирует личные средства в создание гандбольного клуба и, принимая участие в соревнованиях лиги, зарабатывает призовые и возмещает свои первоначальные инвестиции. Основным же экономическим интересом инвестора является зарабатыва-

ние доходов на продаже прав на игроков с ориентацией на зарубежные рынки. Такой подход нацеливает инвестора на приращение стоимости прав на игроков, в чем, собственно, и заключается развитие игры в гандбол.

Список литературы

1. *Алексеев С. В.* Правовые основы профессиональной деятельности в спорте. – М. : Советский спорт, 2013.
2. *Алтухов С. В., Агеев В. И.* Эффективность финансирования спортивных мероприятий и реинжиниринг бизнес-процессов спортивного наследия (на примере Олимпийских игр в Сочи) // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2014. – № 11 (77). – С. 120–135.
3. *Починкин А. В.* Становление и развитие профессионального коммерческого спорта в России : монография. – М. : Советский спорт, 2006.
4. *Слободянюк Н. В.* Особенности финансирования индустрии спорта в США // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2013. – № 3 (57). – С. 53–61.
5. *Késenne S.* Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports // *Journal of Sports Economics*. – 2000. – N 1. – P. 56–65.
6. *Madden P.* Welfare Economics of "Financial Fair Play" in a Sports League with Benefactor Owners. – URL: <http://www.socialsciences.manchester.ac.uk/medialibrary/economics/discussionpapers/EDP-1221.pdf>
7. Regulation EHF VELUX Champions League 2013–2014. – Viena : EHF, 2013.

References

1. *Alekseev S. V.* Pravovye osnovy professional'noy deyatel'nosti v sporte [Legal Basis of Professional Activity in Sports]. Moscow, Sovetskiy sport, 2013. (In Russ.).
2. *Altukhov S. V., Ageev V. I.* Effektivnost' finansirovaniya sportivnykh meropriyatiy i reinzhiniring biznes-protsessov sportivnogo naslediya (na primere Olimpiyskikh igr v Sochi) [Efficient Financing of Sports Events and Re-Engineering of Business Processes of Sport Legacy (illustrated by the Olympic Games in Sochi)]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2014, No. 11 (77), pp. 120–135. (In Russ.).
3. *Pochinkin A. V.* Stanovlenie i razvitie professional'nogo kommercheskogo sporta v Rossii, monografiya [Establishment and Development of Professional Commercial Sports in Russia, monograph]. Moscow, Sovetskiy sport, 2006. (In Russ.).
4. *Slobodyanyuk N. V.* Osobennosti finansirovaniya industrii sporta v SShA [Specific Features of Financing Sports in the US]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2013, No. 3 (57), pp. 53–61. (In Russ.).
5. *Késenne S.* Revenue Sharing and Competitive Balance in Professional Team Sports. *Journal of Sports Economics*, 2000, No. 1, pp. 56–65.
6. *Madden P.* Welfare Economics of "Financial Fair Play" in a Sports League with Benefactor Owners. Available at: <http://www.socialsciences.manchester.ac.uk/medialibrary/economics/discussionpapers/EDP-1221.pdf>
7. Regulation EHF VELUX Champions League 2013–2014. Viena, EHF, 2013.