

## РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ

РЕКТОР МОСКОВСКОЙ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
АКАДЕМИИ  
ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ  
ДОКТОР  
ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАУК  
Сергей Германович  
Сейранов



Анализ экономической литературы доказывает, что услуги сферы физической культуры и спорта, безусловно, являются на 70–80% социокультурными. Рынок социокультурных услуг функционирует именно в условиях смешанной экономики, но в разных странах соотношение роли государства и рынка несколько разное. Вообще наблюдается сервизация экономики, услуги относятся к третичному рынку, если говорить языком экономической теории. Например, во многих странах в валовом национальном продукте эти параметры превышают 60%, в некоторых странах – выше 70%. И чем дальше развивается экономика, становясь индустриальной, тем больше производство и трудовые ресурсы задействованы именно в сфере услуг.

Рынок услуг в сфере физической культуры и спорта имеет ряд особенностей, таких как высокий динамизм, территориальная сегментация и локальный характер, высокая скорость оборота капитала вследствие более короткого производственного цикла, преобладание в производстве услуг малых и средних предприятий, высокая чувствительность к рыночной конъюнктуре в связи с невозможностью транспортировать и складировать услуги. Особенности процесса оказания услуг, связанных с личным контактом производителя и потребителя, являются индивидуальность и нестандартность оказываемых услуг, высокая дифференциация, неопределенность результата во многих случаях, асимметрия информации

у производителя и потребителя и другие особенности. И поэтому в сфере спорта наблюдается целый ряд обстоятельств, ограничивающих возможности их организации на чисто рыночной основе. Такие экономические факторы, как общественное благо, внешние эффекты, асимметрия информации, естественные и другие виды монополии, оппортунизм потребителя. Асимметрия информации предполагает, что о качестве услуг у производителя и поставщика всегда больше информации, чем у потребителя. Кроме того, характер спортивных услуг предполагает определенную специальную подготовленность тех людей, которые должны их как-то оценивать и приобретать. Поэтому очень часто происходит обман потребителя. Когда человеку оказывают какие-то культурно-спортивные услуги, он не знает заранее, какое качество будет в итоге. Помимо этого, чтобы оценить качество получаемых услуг, нужна специальная подготовка, и вот здесь ведущая роль должна быть у государства. Необходимо проводить лицензирование, аккредитацию, аттестацию тех кадров, которые оказывают эти услуги, а также оказывающих эти услуги организаций.

Не всегда добросовестно поставщик услуг рекламирует свою деятельность. Человек не может заранее оценить, что он получит в итоге, а потом разочаровывается. К сожалению, в России убрали из закона о физической культуре и спорте статью о том, что осуществлять тренерскую педагогическую деятельность в отношении детей могут только люди со специальным образованием. Сегодня у нас даже в спортивных школах, по официальной статистике Минспорта России, почти половина тренеров не имеют профессионального образования. К сожалению, непрофессиональный тренер может причинить большой вред ребенку. Это и наносит урон подготовке юных спортсменов, и дискредитирует спорт вообще.

В соответствии с теорией частного и общественного блага услуги сферы физической культуры и спорта могут являться только общественным благом, смешанным общественным благом, коллективным и частным благом. Поэтому организационно-экономический меха-

низм функционирования инфраструктуры отрасли в условиях смешанной экономики будет определяться развитием четырех секторов: государственного, смешанного частного и некоммерческого, общественного и культурно-спортивных услуг к тем или иным секторам с учетом степени их социальной значимости будет определять различные уровни рыночных отношений, специфику и характер отношения управления и степень государственного регулирования процесса воспроизводства этих услуг. Роль государства в сфере физической культуры и спорта должна быть направлена на формирование и осуществление государственной политики, в том числе на разработку государственных программ отраслевого развития на федеральном, территориальном и местном уровнях, программ помощи олимпийскому движению в стране и т.д. С развитием рыночных отношений роль государства в регулировании рынков физкультурно-спортивных услуг становится дифференцированной, что выражается в применении различных методов прямого и косвенного воздействия: ценовых, налоговых, кредитных, когда предоставляются или должны предоставляться какие-то льготные кредиты. К сожалению, у нас и с ценами, и с налогами, и с кредитными позициями не все так просто и легко, как должно было быть. Деятельность некоммерческих организаций в сфере физической культуры и спорта не ориентирована на извлечение максимальной прибыли, связана с выполнением социально значимых функций и предполагает значительную поддержку со стороны государства, что соответствует смешанно-общественному характеру многих физкультурно-спортивных услуг. Развитие массовой сети физкультурно-спортивных организаций и учреждений должно обеспечивать население доступными услугами физической культуры и спорта с учетом удовлетворения социально гарантированных потребностей. Превышение социально гарантированных потребностей должно удовлетворяться на основе рыночного спроса или добровольно-общественным путем.

Развитие хозяйственного механизма спорта высших достижений должно определяться общественной потребностью в подготовке высококвалифицированных спортсменов с целью поддержания имиджа страны на международной арене, проведения крупных спортивных соревнований и удовлетворения потребностей населения в спортивно-зрелищных услугах. Здесь важно значение государственного патернализма в организации и финансировании спорта высших достижений. Иногда думают, что это наше советское изобретение, когда государство полностью оказывает поддержку спорту высших достижений. Так было в советские годы, так продолжается сейчас в Российской Федерации. Надо ли, чтобы государство напрямую финансировало подготовку сборных команд страны? Дело в том, что в этом вопросе мы не пионеры. Впервые помощь со стороны государства – если брать мировую опыт – была оказана правительством США, в 1920 году. Тогда еще даже в Советском союзе о таком не думали. В 1920 году Белый дом оказал помощь национальному олимпийскому комитету и оплатил доставку американских спортсменов в Бельгию на Олимпийские игры. Это

первый случай в мировой практике. В 1959 году, в связи с проведением Панамериканских игр в Чикаго, правительство выделило субсидию в размере 500 тыс. долларов на транспортировку латиноамериканских спортсменов на игры. В 1973 году конгресс отпустил 150 тыс. долларов на проведение Арктических зимних игр на Аляске. Трижды выделялись деньги из федеральной казны США на проведение Олимпийских игр в США: Скво-Вэлли – 4,5 млн., Лейк-Плейсид – 7 млн., Лос-Анджелес – 50 млн. долларов.

В спорте высших достижений государство непременно должно оказывать поддержку. Сейчас забывают, что первым органом исполнительной власти в Советском Союзе, который в 1986 году перешел на самокупаемость и самофинансирование при плановой экономике, был Госкомспорт СССР. С 1986 года Госкомспорт СССР ни копейки бюджетных денег на свою деятельность не брал. В то же время в 1987–1990 годах в союзном бюджете на физическую культуру и спорт было заложено в среднем 165–170 млн. рублей. Да, 0,06% от бюджета, в принципе такие же цифры и сейчас у нас в федеральном бюджете сохраняются. Эти деньги не шли Госкомспорту СССР, органу центральной исполнительной власти; они шли спортивным комитетам союзных республик. В то же время Госкомспорт СССР, ведомство, которое занимало социальную сферу (это нонсенс!), в виде налогов со своей деятельности платило в казну 250 млн. рублей. При этом не раз обращались с письмами: «Освободите нас от налогообложения, и нам не нужны будут деньги из бюджета, потому что получаем мы 170 млн., а 250 млн. отдаем». При этом в 1988–1989 годах была в бюджете такая статья: «Охрана животных». Хорошая статья, безусловно; 210 млн. рублей выделялось по этой статье.

Сейчас мы уже забываем, что даже тогда, в условиях государственной плановой экономики, были какие-то наработки, которые можно и сегодня использовать. Где же Госкомспорт СССР брал деньги на свою деятельность? 80% источников дохода составляли спортивные лотереи – «Спортлото», «Спринт», «6 из 36». В 1990-е годы деньги делили следующим образом: 50% был выигрышный фонд, 16% шло на самокупаемость системы проведения лотереи – печать тиражей, продажу билетов. Оставалось 34%, которые делились пополам: 17% шло в союзные министерства, центральный орган исполнительной власти, и 17% шли в Госкомспорт союзных республик. По 5% оставалось на местах. Так вот этих денег хватало настолько, что техническая база вузов физической культуры была во многом сформирована и построена за счет тех денег «Спортлото», которые оставались в конце года: берите, тратьте, стройте, оснащайте спортивным оборудованием и инвентарем. И строительство шло, именно в вузах физической культуры.

Сегодня мы говорим «инновационное развитие экономики», «прорыв». Кто будет осуществлять это инновационное развитие отрасли, если мы сейчас не обратим внимания на подготовку кадров? В каких условиях эти кадры готовятся? Сегодня практически все наши вузы готовят кадры на материально-технической базе XX века. Да, что-то строится, но очень мало; а тогда деньги «Спортлото» во многом шли на укрепление ма-

териально-технической базы. 7% – об этом сейчас тоже забывают – давало издательство «Советский спорт» с одноименной газетой и с еженедельником «Футбол. Хоккей». Тогда газета была самой массовой по тиражу в мире – 5 млн. экземпляров. 6% приносила спортивная индустрия – фабрики Главспортпрома, 4% – билетная программа, потому что от всех международных и все-союзных соревнований, которые проходили на территории Советского Союза, шли отчисления, в том числе от Госкомспорта. 3% – прочие поступления, в том числе гонорары. То есть был механизм функционирования.

Сегодня, к сожалению, весь рынок лотереи мы не используем. Когда возникло «Лото миллион» (это был 1994 год), говорили: «Вот, сейчас полностью все обеспечит по аналогии со «Спортлото», давайте, хороший механизм». До сих пор в Китае 800 млн. долларов спорт получает от проведения лотерей. У нас, к сожалению, этот рынок не цивилизован. Хотя вот сейчас запустили «Гослото», и теперь деньги, полученные от этой лотереи, должны идти на финансирование государственной целевой программы – на строительство спортивных сооружений. Но вот 15 лет назад, когда запускали «Лото миллион», почему-то уже выигрышный фонд был 40%, на самокупаемость системы уходило 30%, по договору Олимпийскому комитету – тоже 30% от выручки. Каждую неделю продавали тиражи, объявляли, что на 500 млн. рублей билеты проданы. Получалось, что 150 млн. должно было идти на спорт каждую неделю. Так в результате этих денег никто и не увидел. Был такой опыт, когда государственный орган действовал в рыночных условиях и достаточно эффективно.

Сегодня получается, что деньги есть, но в то же время их не хватает. Профессиональный спорт развивается в рамках коммерческого сектора, и государство здесь должно выполнять только правила игры. Например, конгресс США рассмотрел с 1951 по 1986 год более 350 законопроектов, связанных со спортом. Хорошо, что у нас начали уделять внимание спортивному законодательству, хотя впереди еще много работы. Современный профессиональный спорт у нас финансируется государством – чего по всем экономическим теориям не должно быть никак, ни при каких обстоятельствах, потому что это чисто коммерческий сектор. У нас 95–98% клубов, команд, которые называются профессиональными, финансируются из бюджета соответствующего региона. Да, еще косвенно участвует какая-либо системообразующая компания, которая в этом регионе работает, – она не платит налоги в бюджет и финансирует команду. В общем-то, это все равно деньги налогоплательщиков. Нигде в мире профессиональный спорт не существует за счет денег налогоплательщиков, за счет бюджетов. Либо это игрушка в руках губернаторов, местных элит, потому что народ любит футбол, народ любит хоккей; либо олигарх – фанат спорта. Когда олигархи финансируют спорт, им хочется быстрой отдачи, поэтому покупают легионеров, чтобы получить результат. Но, например, в баскетбольном клубе ЦСКА за последние годы «убито» было очень много молодых, 16–17-летних игроков, которые в своем возрасте привозили по 300 очков всем в Европе. А с приходом ле-

гионеров, не всегда оправдывающих свои гонорары, молодежь сидела на скамейке, не играла. Либо деньги олигархов, либо деньги бюджета. Вот сегодня, например, в Московской области существует более 10 команд разных профессиональных лиг – хоккейных, футбольных, баскетбольных, волейбольных, футбольных. И, естественно, это требует огромных денег.

Есть такое понятие, как платежеспособный спрос. В той же Америке абонемент на матч сейчас уже от 50 долларов и растет. Сегодня, к сожалению, платежеспособный спрос большинства населения регионов России низок: 1,5 тыс. рублей за билет семья не сможет отдать. Кроме того, там еще целая инфраструктура: пришел на стадион, купил хот-дог, купил напитки. Все это функционирует вместе, все это идет в доходы клубов.

У нас есть гарантированный минимальный спрос, государственные гарантии на занятия детей. Сегодня большинство спортивных школ устраивают детям летние сборы, но, к сожалению, за счет родителей. Родители оплачивают, может быть, не полную стоимость, все равно вносят средства. Отрицательных примеров множество, но все-таки какой-то государственный гарантированный минимум удовлетворения потребностей должен быть.

Кроме того, необходимо отделять физкультурно-спортивные услуги от спортивно-зрелищных. У нас, к сожалению, большинство любит спортивно-зрелищные услуги, но как? Сестра у телевизора и смотреть футбол. Посмотрите, как меняется культура общества. Вот сегодня что происходит: на футбол уже родители с детьми сходить не могут, потому что там не только отсутствуют порой кресла на трибунах, но существует опасность получить травму, не говоря уже об антиобщественном поведении «диких» фанатов. В 1950–1960-е годы на стадион ходили семьями и с детьми, все радовались, тогда была совсем другая культура в обществе. И об этом надо задуматься, потому что идет общая деградация. Спортивная культура должна быть и со стороны спортсменов, и со стороны зрителей-болельщиков.

Спрос падает, билеты не продаются, инфраструктура не работает, у команд нет денег. А спонсоры – в основном пивные компании – обязательно всучат вам свою продукцию: выпей, но посмотри футбол. Но, с другой стороны, выхода-то нет. Если бы государство эти деньги компенсировало как-то, каким-то образом, не было бы компаний-спонсоров. Может быть, просто с пивных компаний надо брать налоги побольше и тратить их на спорт без упоминания их торговых марок?

Канал «Спорт» с 1 января 2010 года прекратил свое существование в спортивно-информационном формате. По измененной концепции теперь это канал «Россия-2», потому что стоимость трансляций возрастает неимоверно, канал же государственный, финансируется государством. Денег нет, рейтинг – 1,5%. Соответственно, если рейтинг низкий, то рекламодатели тоже не идут, значит, у канала нет денег платить профессиональным командам за показ матчей, как это принято во всем мире. Например, во время трансляции супербола, финала чемпионата Америки по американскому футболу, чтобы запустить 30-секундный рекламный ролик, надо было заплатить

2 млн. долларов. Было продано 54 рекламных блока. Естественно, во всем мире профессиональный спорт существует благодаря тому, что платит телевидение, за счет продажи прав на трансляции. У нас такой практики нет. Телевидение профессиональным клубам не платит, у них, соответственно, нет денег, они живут либо за счет олигархов, либо за счет государства, поэтому весь механизм становится перекошенным. В результате страдает не только детский и юношеский спорт, ни и спорт высших достижений. Во всем мире прямой доход спортивного клуба – это продажа прав на трансляции, это билетная программа и продажа абонементов.

Сегодня у нас высшим достижением клуб считает, если он в бюджете наскребет хотя бы 30% от расходной

части. Представляете: 30% из 100%! Если он тратит в год 10 млн., то, заработав за счет своей деятельности 3 млн., считает, что это уже успешный бизнес. При таком подходе действительно у нас не хватает средств ни на строительство спортсооружений, ни на поддержание детско-юношеских спортивных школ. Надо уже понимать, кто может существовать в условиях рынка, а какие сектора нашей отрасли без вмешательства государства существовать не смогут.

Государство помогает тем, кто может позаботиться о своем бюджете сам, и оставляет без внимания те структуры, где участие государства должно быть более весомым. Но перспектива есть, не все так грустно. Мы все равно выйдем на те рубежи, которых достойна наша страна.