

ные различия, подтверждающие наличие у борцов негативных тенденций в сфере адаптированности к общению в учебной группе. Итак, среди борцов достоверно меньшее количество принадлежат к категории «предпочитаемых», зато они чаще оказываются среди «изолированных» ( $p \leq 0,01$ ) членов группы. В целом, у спортсменов проявляется склонность избегать общения с представителями борцовских специализаций и отказ признавать их в качестве высоко статусных членов коллектива. Важно, что борцы так же часто, как спортсмены иных специализаций, имеют статус «звезды». Поскольку не занимающиеся спортом люди добиваются этой высшей статусной позиции чаще, чем борцы и не спортсмены, можно утверждать, что спорт сопряжён с формированием таких качеств личности и особенностей общения, которые в жизни вне спорта могут являться факторами снижения социального статуса.

Таблица 4

**Особенности выраженности категорий социометрического статуса борцов (n = 45) и спортсменов других специализации (n = 45)**

Показатели социометрического статуса:	Борцы		Спортсмены		Различия	
	N	%	N	%	φ	P
Звёзды	1	1	5	6	1,39	-
Предпочитаемые	3	3	15	17	2,36	0,01
Принятые	31	35	30	33	0,19	-
Изолированные	41	46	19	21	2,53	0,01
Отвергнутые	14	16	21	23	1,09	-

Помимо количественных особенностей, адаптированность борцов к жизни вне спорта имеет выраженную качественную специфику, которая представлена в корреляционных связях показателей успешности и удовлетворённости в сферах активности, не связанных со спортом.

**ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ МИНИ-ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ**

*В.С. Левин, О.С. Андреев, Э.Г. Алиев*

Одной из особенностей развития современного спорта высших достижений в мире является его активная коммерциализация. Наиболее ярким доказательством данной тенденции является деятельность таких бизнес-феноменов, как Национальная хоккейная лига (НХЛ), Национальная баскетбольная лига (НБА), Международная федерация футбола (ФИФА) и даже Международный олимпийский комитет (МОК). Данная тенденция все заметнее проявляется также в деятельности таких ведущих в мире национальных ассоциаций, как федерации футбола Испании и Италии, футбольный союз Германии. Влияние этих организаций сегодня практически распространяется на большинство стран мира. Вот почему на современном этапе развития спорта высших достижений одной из важнейших проблем является восприятие этого процесса многими национальными спортивными организациями и ведущими спортивными клубами [1,5,6,8].

В современной России наибольшее распространение профессиональный спорт получил в футболе, хоккее, теннисе, баскетболе и волейболе. Данная

тенденция все активнее затрачивает и такой развивающийся вид спорта, как мини-футбол.

С 1993 года мини-футбольные клубы, участвующие в чемпионате России, получили статус профессиональных [5], что в значительной степени предопределило необходимость построения их деятельности на коммерческой основе. Учитывая тот факт, что наиболее ярко специфика деятельности профессиональных спортивных клубов проявляется в процессе формирования основных экономических показателей - доходов, затрат, прибыли и т.д. [3,4,5,8], нами было приведено исследования состояния планирования финансовой деятельности в мини-футбольных клубах высшего и первого дивизионов в сезоне 2004-05гг. Исследование показало, что данный процесс осуществляется в мини-футбольных клубах по традиционной системе в виде бюджета, который представляет собой баланс доходов и расходов в стоимостном выражении за каждый сезон.

При проведении исследования 12 клубов высшего дивизиона с учетом финансового положения были разделены на три категории - по 4 клуба в каждой. К 1-ой категории были отнесены клубы, имеющие наибольший годовой доход (70-80 миллионов руб.), ко 2-й категории - клубы, располагающие средним годовым доходом (40-45 миллионов руб.) и к 3-ей категории - клубы, имеющие наименьший годовой доход (40-45 миллионов руб.). В свою очередь, 16 клубов первого дивизиона были разделены на две категории. К 1-ой категории были отнесены 7 клубов, имеющих годовой

доход 30-35 миллионов руб., а ко 2-ой категории - 9 клубов, годовой доход которых составляя 20-25 миллионов руб.

Проведение исследование позволило выявить основные статьи Финсовых поступлений и расходов бюджетов, профессиональных мини-футбольных клубов, а также определить их иерархию (табл.1).

Как видно из табл. в мини-футбольных клубах высшего дивизиона, отнесенных к 1 -ой категории, наибольшую долю финансовых поступлений в бюджет составляет спонсорская помощь, т.е. добровольные пожертвования юридических и физических лиц. Второе ранговое место занимают бюджетные средства. Доля этих поступлений составляет наибольшую часть от всех других доходов клубов (63%). Поступления от рекламодателей занимают третье ранговое место, а доходы от продажи футболистов на трансферном рынке - 4 место. В сумме эти поступления составляют 26,1% от всех финансовых поступлений. Доходы от предпринимательской, хозяйственной деятельности по оказанию услуг или проведению коммерческих турниров, а также продажи входных билетов стоят соответственно на пятом, шестом и седьмом ранговых местах и в сумме составляют 10,4% от всех поступлений (рис.1).

Аналогичная иерархия финансовых поступлений имеет место и в мини-футбольных клубах высшего дивизиона, отнесенных ко 2-й и 3-й категориям. Однако в этих клубах доля таких статей спонсорская помощь и поступления из бюджета в сравнении с клубами, отнесенными к 1-й категории заметно возрастает, составляя в сумме соответственно 72,7% и 87,0% от всех поступлений.

Как видно из табл.2, в мини-футбольных клубах первого дивизиона наибольшая часть финансовых поступлений в бюджет также оставляют бюджетные средства и спонсорская помощь. В сумме данные статьи в клубы, отнесенных к 1-й категории, составляют 85,6%), а в клубах, отнесенных ко 2-й ка-

тегории, - 87,0% от всех доходов. В то же время доходы от продажи футболистов на трансферном рынке в клубах, отнесенных к 1-й категории, составляют всего 4,8%, а ко 2-й категории - 5,0%). Прочие поступления в бюджет клубов, отнесенных к 1-й категории, составляют в сумме 3,2% и ко 2-ой категории - 2,9% от всех доходов (рис.2).

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что на данном этапе развития мини-футбола в условиях рыночных экономических отношений, клубы, имеющие статус профессиональных еще во многом не соответствуют одному из основных требований профессионального спорта - функционированию в подавляющей своей части на коммерческой основе [2,4,3]. Сегодня мини-футбольные клубы в основном осуществляют свою деятельность за счет бюджетных поступлений и спонсорской помощи, крайне недостаточно используя возможности пополнения бюджета за счет проданных билетов, выручки от продажи футболистов на трансферном рынке, поступлений от рекламодателей, стремящихся использовать положительный имидж клуба и общественный резонанс, привлекающий зрительский интерес и средства массовой информации.

Таблица 1.

**Структура  
финансирования мини-футбольных клубов  
высшего дивизиона в сезоне 2004-2005гг.**

Финансовые поступления	Клубы 1-й категории			Клубы 2-й категории			Клубы 3-й категории		
	Кол-во клубов, имеющих данную статью в бюджете	Доля данных поступлений в бюджете клубов, % (в среднем)	Ранг	Кол-во клубов, имеющих данную статью в бюджете	Доля данных поступлений в бюджете клубов, %	Ранг	Кол-во клубов, имеющих данную статью в бюджете	Доля данных поступлений в бюджете клубов, %	Ранг
Бюджетные средства.	4	25,0	II	4	35,4	II	4	41,1	II
Спонсорская помощь (добровольные пожертвования юридических и физических лиц).	4	38,5	I	4	37,3	I	4	43,2	I
Поступления от рекламодателей.	4	16,5	III	4	10,4	III	4	8,4	III
Доходы от продажи футболистов на трансферном рынке.	4	9,6	IV	4	7Д	IV	4	4,2	IV
Предпринимательская, хозяйственная деятельность по оказанию услуг.	4	5,4	V	4	6,7	V	4	1,2	VI
Продажа вход-	4	1,5	VI	4	1Д	VII	4	0,4	VII

ных билетов на матчи.									
Участие или проведение коммерческих турниров.	4	3,5	VII	4	2,0	VI	4	1,5	V

Таблица 2.

**Структура  
финансирования мини-футбольных клубов  
первого дивизиона в сезоне 2004-2005гг.**

Финансовые поступления	Клубы 1-й категории			Клубы 2-й категории		
	Кол-во клубов, имеющих данную статью в бюджете	Доля данных поступлений в бюджете клубов, % (в среднем)	Ранг	Кол-во клубов, имеющих данную статью в бюджете	Доля данных поступлений в бюджете клубов, % (в среднем)	Ранг
Бюджетные средства.	7	45,2	I	9	42,2	II
Спонсорская помощь (добровольные пожертвования юридических и физических лиц).	7	40,4	II	9	44,8	I
Поступления от рекламодателей.	7	5,4	III	9	6Д	III
Доходы от продажи футболистов на трансферном рынке.	7	4,8	IV	9	5,0	IV
Предпринимательская, хозяйственная деятельность по оказанию услуг.	7	2,8	V	9	1,8	V
Продажа входных билетов на матчи.	7	0,6	VII	9	0,7	VI
Участие или проведение коммерческих турниров.	7	0,8	VI	9	0,4	VII

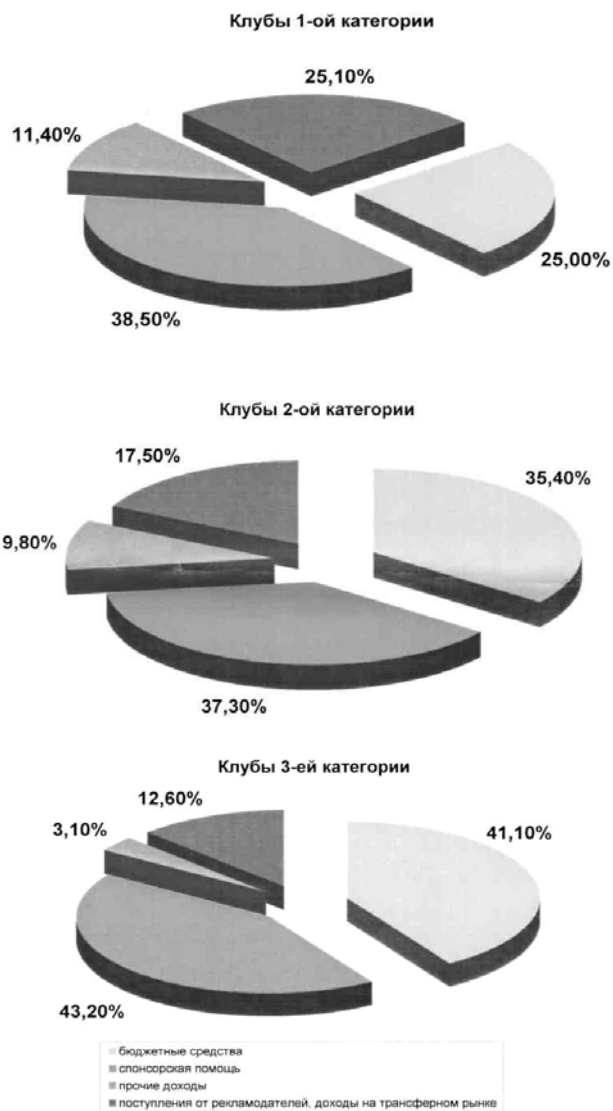
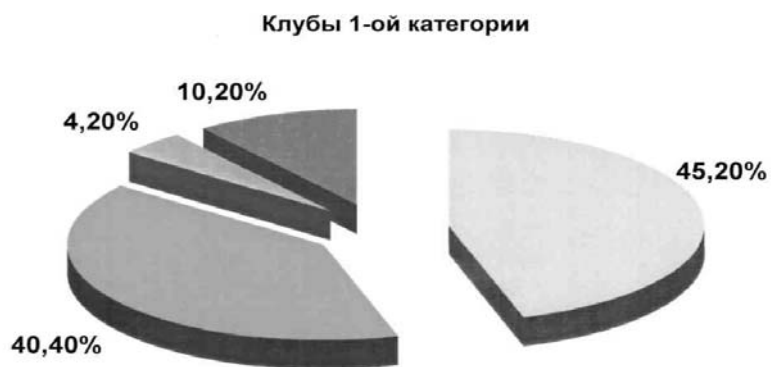


Рис. Источники доходов клубов высшего дивизиона в сезоне 2004/05 гг.



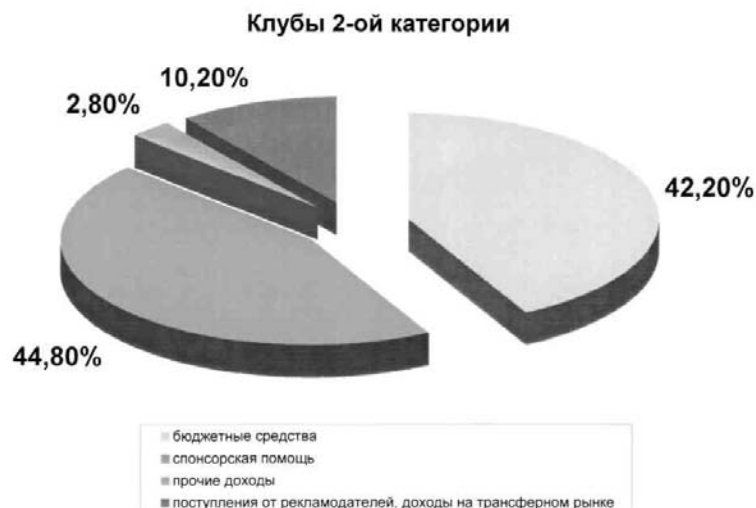


Рис. Источники доходов клубов первого дивизиона в сезоне 2004/05 гг.

В целом в настоящее время финансовый менеджмент еще не занимает прочного места в общей системе управления мини-футбольных клубов - участников чемпионата страны, свидетельствуя о низком уровне профессионализма в их управлении.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Глэд Б. Руководство национальными федерациями: Справочник. - М.: Терра - спорт, 2002
2. Золотов М.И., Кузин В.В., Кутепов М.Е., Сейранов С.Г. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта: Учебное пособие. - М.: Издательский центр «Академия», 2001-432 с.
3. Кутепов М.Е. Менеджмент в зарубежном спорте. - М.: ГЦОМФК, 1992-144 с.
4. Панков Д.А., Репнин СБ. Финансовый анализ и планирование деятельности спортивной организации: Учебное пособие. - М.: Новое издание, 2005 - 208 с.
5. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации. Краткий курс. -М.:ФОН, 1998
6. Переверзин И.И., Суслов Ф.П. О структуре современного спорта высших достижений и социально-правовом статусе спортсменов профессионалов//ТиПФК. - 2002.-№5
7. Постановление исполкома РФС от 8 июня 1993 г. «О распространении на нелюбительские команды (клубы) по мини-футболу Регламента ФИФА «О статусе и переходах футболистов».
8. Профессиональный спорт/Под ред.С.И.Гуськова, В.Н.Платонова. - Киев: олимпийская литература, 2006