

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/33749>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Международный бизнес

Введение 3

1 Теоретические аспекты организации международного спортивного бизнеса 5

1.1 Понятие и принципы организации международного спортивного бизнеса 5

1.2 Участники современного международного бизнеса в спорте 14

2 Спорт в системе современных международных отношений 24

2.1 Спортивные соревнования как элемент бизнеса в международных отношениях 24

2.2 Влияние спорта на международный авторитет государства 31

3 Эффективное управление спортивным бизнесом в «Ultimate Fighting Championship» 39

3.1 Международная деятельность «Ultimate Fighting Championship» 39

3.2 Анализ бизнес-процессов в «Ultimate Fighting Championship» 43

3.3 Социально-экономическая защита интересов в спортивном бизнесе «Ultimate Fighting Championship» 46

Заключение 50

Список использованных источников 55

ВВЕДЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа приводит ключевые аспекты проявления политического компонента в спорте на международном уровне. Увеличение политической заинтересованности в колоссальных ресурсах спортивной среды обусловлены эффективностью их применения в политтехнологиях, в том числе и на международном уровне. Регулярность использования спортивной сферы для политических выгод ставит данную проблематику в ряд актуальных к изучению.

Российский спорт как часть самобытной культуры российского народа имеет весомое значение для налаживания межгосударственных связей.

Проведение общемировых спортивных мероприятий актуализирует международное спортивное взаимодействие и, как следствие, политические связи. Взаимоотношение осуществляется посредством межправительственных договоров о сотрудничестве в сфере физической культуры и спорта. Безусловно, существует и обратная зависимость, когда политическая солидарность и экономические договоренности между странами активизируют сотрудничество в спортивной сфере.

Примером могут служить меморандумы о взаимопонимании в области спорта и физической культуры, которые обозначают спорт как фактор интеграционных процессов между государствами. В рамках двухстороннего или много стороннего сотрудничества реализовываются программы развития физической культуры и спорта на взаимовыгодных условиях сторон.

В частности, осуществляется обмен тренерами, специалистами и экспертами, документацией, методическими материалами в сфере спорта; участие в совместных спортивных мероприятиях, сборах, симпозиумах; сотрудничество в области формирования и подготовки профессиональных кадров. Работа ведется на различных уровнях: военных союзов, министерств; экономических, политических союзов; отдельных правительственных и частных организаций.

Цель выпускной квалификационной работы: проанализировать международный спортивный бизнес на примере «Ultimate Fighting Championship».

Для достижения поставленной цели следует решить ряд задач:

1. раскрыть понятие и принципы организации международного спортивного бизнеса;
2. определить участников современного международного бизнеса в спорте;
3. изучить роль спортивных соревнований в международных отношениях;
4. выявить влияние спорта на международный авторитет государства;
5. раскрыть международную деятельность «Ultimate Fighting Championship»
6. проанализировать бизнес-процессы в «Ultimate Fighting Championship»;
7. определить социально-экономическую защиту интересов в спортивном бизнесе «Ultimate Fighting Championship».

Выпускная квалификационная работа включает в себя введение, три главы, заключение и список использованных источников.

1 Теоретические аспекты организации международного спортивного бизнеса

1.1 Понятие и принципы организации международного спортивного бизнеса

Сегодня мировая индустрия спорта одна из самых динамично развивающихся рынков сферы услуг. В последние годы доля составляет более 3% мирового торгового оборота. Одним из важных факторов в развитии этого вида бизнеса является процесс мировой глобализации. Международный бизнес в спорте входит в двадцатку самых привлекательных отраслей мирового хозяйства по эффективности вложения капитала. Эта отрасль дает сегодня работу более 10 млн человек во всем мире.

Основные участники современного международного бизнеса в спорте представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 - Основные участники современного международного бизнеса в спорте

Ведущие страны-участники мирового рынка спортивной индустрии: США, страны Западной Европы (Великобритания, Италия, Испания, Германия, Франция), Россия, а также некоторые страны Азии (Япония, Китай, Южная Корея) и Латинской Америки (Аргентина, Бразилия).

США в конце XIX в. стала уделять повышенное внимание коммерциализации спорта. Превращение спортивного зрелища в серьезный бизнес в Западной Европе стал 1980 г., — когда Международный олимпийский комитет (МОК) возглавил успешный предприниматель и опытный менеджер Хуан Антонио Самаранч.

Под его руководством была разработана долгосрочная программа коммерциализации мирового спорта, первоначальной задачей которой был тезис: сделать спорт самоокупаемым - и в дальнейшем превратить его в преуспевающую сферу бизнеса.

В международном спортивном бизнесе появляются особенности и черты, совершенно не характерные для других сфер предпринимательской деятельности.

Уникальная черта - понятие трансфертного рынка, согласно которому объектом купли-продажи являются сами спортсмены. Ни в одной другой сфере международного бизнеса, кроме спорта, невозможно заполучить необходимого сотрудника, назначив ему определенную зарплату и одновременно выплатив крупную сумму компенсации его бывшей компании.

Наиболее крупными и удачными с коммерческой точки зрения спортивными проектами последних лет являются зимние и летние Олимпийские игры, чемпионат мира по футболу, Национальная хоккейная лига (НХЛ), Национальная баскетбольная ассоциация (НБА), футбольная Лига чемпионов и мировые чемпионаты по теннису, гонки «Формула-1» и многие другие.

Большая часть сопутствующих инвестиций приходится на массовые игровые виды спорта, в первую очередь на футбольный бизнес. Это связано не только с чрезвычайной популярностью этой игры, но и, самое главное, с относительной доступностью этого вида спорта для всех слоев населения.

Солидные призовые фонды имеют соревнования в таких видах спорта, как бокс, теннис и фигурное катание. К примеру, призовой фонд боксерского поединка Леннокса Льюиса с Майком Тайсоном в 2001 г. составил примерно 50 млн дол. Общие призовые фонды таких известных международных теннисных турниров, как «Уимблдон» и «Френч Опен», уже достигли 15 млн дол., а соревнования в фигурном катании «Мировой серии Гран-при» — 1 млн дол.

Профессиональный спортивный клуб является сейчас настоящим коммерческим предприятием, производящим не только зрелище для широкого круга зрителей. Вокруг него создана целая инфраструктура, направленная на получение прибыли во многих смежных отраслях.

Доходная часть бюджета профессиональной европейской или американо-американской спортивной команды чаще всего формируется из пяти основных составляющих частей, представленных на рисунке 2.

Рисунок 2 - Доходная часть бюджета профессиональной европейской или американо-американской спортивной команды

Основная часть доходов — это продажи прав на телетрансляции (рисунок 3). У самых богатых спортивных клубов мира есть собственные платные телевизионные каналы, на которых ежедневно готовятся свежие выпуски спортивных новостей, идут телевизионные трансляции и рекламные ролики.

Рисунок 3 – Доходы от продажи прав на телетрансляции

Вторая часть доходов от спорта — «спонсорские поступления» (рисунок 4).

Рисунок 4 – Спонсорские поступления

Помимо титульных спонсоров у каждого клуба есть целый ряд официальных партнеров и поставщиков. Известные компании — производители спортивной одежды «Найк» и «Адидас», являясь так называемыми техническими спонсорами, имеют долгосрочные контракты со многими клубами Европы и Северной Америки на снабжение их спортсменов одеждой и обувью собственного фирменного производства. К примеру, у английского клуба футбольной премьер-лиги «Манчестер Юнайтед» подписан 13-летний контракт с фирмой «Найк» на 480 млн дол., ежегодно приносящий команде около 37 млн дол. Третья часть спортивных доходов — «средства от продажи билетов» (рисунок 5).

Рисунок 5 – Средства от продажи билетов

Четвертая часть доходов клуба непосредственно связана с их спортивными достижениями (рисунок 6).

Рисунок 6 – Доходы от спортивных достижений

И наконец, последняя, пятая часть доходов клуба — «коммерческие программы» (рисунок 7).

Рисунок 7 – Доходы от «коммерческих программ» клуба

Основные расходы, которые несет профессиональный спортивный клуб, связаны с выплатой заработной платы его сотрудникам — это игроки, тренеры, менеджеры клуба и обслуживающий персонал. На выплату заработной платы приходится, как правило, от 50 до 70% всех расходов клуба. Как известно, практически каждая звезда мирового спорта подписывает личные контракты с крупнейшими мировыми компаниями, рекламируя их продукцию. Доходы от рекламы одного из самых популярных игроков мира Дэвида Бэкхема составляют около 30 млн евро в год. По правилам международного спортивного бизнеса с покупкой спортсмена клуб-покупатель автоматически приобретает половину прав на имидж своего нового работника, т.е. получает 50% его рекламных доходов. Кроме того, спортивный клуб может использовать в своих коммерческих целях имя игрока. Так, футбольные майки с номером «23» и фамилией «Бэкхем», несмотря на высокую цену в 100 евро за штуку, пользуются у болельщиков огромной популярностью. В последние годы в международном спортивном бизнесе укрепилась практика организации рекламно-коммерческих туров. Популярнейшие футбольные клубы и национальные сборные направляются в богатые страны Азии, Америки и Ближнего Востока и проводят там товарищеские матчи с местными командами. Все большее внимание команды «Формулы-1» уделяют странам Азии: Китаю, Корее, Японии, Малайзии, проводя там некоторые этапы своих соревнований. В последнее время этот вид спорта стал там очень популярным, а суммы, выделяемые их правительствами на организацию таких дорогостоящих мероприятий, весьма высокими. Благодаря таким рекламно-коммерческим турам клубы, кроме всего прочего, реализуют крупные партии собственной атрибутики и расширяют круг своих поклонников, а следовательно, потенциальных потребителей. В последние годы в Европе стала заметна тенденция резкого разделения спортивных команд практически во всех видах спорта на богатых и бедных. Команды-миллионеры создают лучшие условия для своих спортсменов, заключают с ними многомиллионные контракты, покупают самых одаренных молодых игроков и т.п. В отличие от Европы в США нет столь большого разрыва в финансовых возможностях различных спортивных команд. Это достигается, помимо всего прочего, введением так называемой системы «драфта» в спортивный бизнес. Драфт — это процесс ежегодного выбора молодых спортсменов, при котором самому слабому клубу по итогам сезона достаётся самый перспективный новичок. Предпоследний клуб берет второго игрока по рейтингу, а чемпион может претендовать только лишь на спортсмена с самой последней позиции. В спортивном бизнесе США имеет место жесткая конкуренция в борьбе за завоевание внимания зрительской аудитории не только между хоккейными командами, но и между различными видами спорта

вообще.

Так, команды бейсбольной лиги всячески стараются завоевать болельщиков у баскетбольных клубов, что для Европы совершенно нехарактерно.

Таким образом, в мировом спорте существуют в настоящий момент две явно выраженные модели спортивного менеджмента — американская и европейская. Каждая из них, несомненно, имеет право на существование, поскольку у каждой есть свои позитивные и негативные стороны в силу сложившихся индивидуальных экономических, политических и культурных особенностей стран.

Серьезная коммерциализация российского спорта стала зарождаться с распадом СССР. Начало 90-х годов совпало с массовым отъездом в зарубежные клубы сильнейших спортсменов практически из всех видов спорта. Особенно большим спросом в то время пользовались в американской НХЛ отечественные хоккеисты. Россия быстро превратилась в крупнейшего экспортера перспективных спортивных талантов. Еще одним ударом по молодому российскому спортивному бизнесу стал экономический кризис 1998 г., при котором заработная плата игроков и тренеров, а также расходы команд значительно сократились. Однако уже в начале XXI в. российский спортивный бизнес начал постепенно набирать обороты. Во многие виды спорта стали поступать серьезные инвестиции. Так, инвестиции в российский футбол в 2004 г., по некоторым оценкам, составили почти 250 млн дол.

Некоторые крупнейшие представители российского бизнеса стали проявлять к спорту определенный интерес. Так, в марте 2004 г. компания «Сибнефть» и футбольный клуб «ЦСКА» подписали один из крупнейших контрактов в истории российского спорта на 54 млн дол. сроком на три года. По условиям контракта армейский клуб получает указанную сумму на развитие своей инфраструктурной базы и покупку новых игроков, а компания «Сибнефть», став генеральным спонсором «ЦСКА», получила эксклюзивное право в течение срока действия договора использовать в России и за рубежом торговые марки, название клуба, клубный знак, фотографии и имидж команды в маркетинговых и рекламных целях.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анхольт С., Хильдрет Д. Бренд Америка: мать всех брендов. – М.: Добрая книга, 2010. – С. 54-57.
2. Балл Э. Перегрузка драки: как ММА и UFC захватили мир // The Guardian. – 2016. – 4 марта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.theguardian.com/sport/2016/mar/04/the-fight-game-reloaded-how-mma-conquered-world-ufc>
3. Боголюбова Н.М., Николаева Ю.В. Спорт в палитре международных отношений. Гуманитарный, дипломатический и культурный аспекты. – СПб., 2011. – С. 93-96.
4. Бой без правил // Академик. – 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/814978>
5. Бои без правил часть I. История и развитие // Aikbudo.in.ua. – 2010. – 20 апреля [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aikibudo.in.ua/boi-bez-pravil-chast-1-istoriya-i-razvit/>
6. В Нью-Йорке легализовали бои ММА // Корреспондент.net. – 2016. – 23 марта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://korrespondent.net/sport/3655251-v-nui-yorke-lehalizovaly-boy-mma>
7. Вадим Финкельштейн: «Основатель боев без правил в России // Fightbox.ru. – 2012. – 12 мая [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.webcitation.org/64zEol0Zv>
8. Виноградов П. А. Теория и методология использования средств массовой информации в развитии физической культуры: Дис. д. пед. наук в виде науч. докл. – Л., 1991. – 66 с.
9. Гавра Д.П. Таранова Ю.В. Имидж территориальных субъектов в современном информационном пространстве. – СПб.: СПбГУ ВШЖиМК, 2013. – С. 27-31.
10. Гаджиев К.С. Имидж государства в конфликте идеологий. – М.: Андалус, 2007. – С. 35.
11. Григорьева С.А. Физическая культура: учебное пособие / С.А. Григорьева. – Кемерово: «Кемеровский институт РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – 140 с.
12. Задворнов К.Ю. Исследование процесса становления новых (нетрадиционных) видов спорта / К.Ю. Задворнов. – СПб., 2012 [Электронный ресурс].
13. Иванов А. Краткая энциклопедия фактов и понятий ММА / А. Иванов // Mens`s Health. – 2014. – №11[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mhealth.ru/form/sport/kratkaya-encziklopediya-faktov-i-ponyatij-mma/3/>
14. Ильин Е.П. Психология спорта / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.
15. Институты особой экономической зоны и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности : Монография / Архипов А.Ю., Павлов П.В., Татарова А.В. –

Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 294 с.

16. Исследование: в ММА самый высокий риск травмы головного мозга // Tofight.ru. --2014. – 6 апреля [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tofight.ru/archives/12151>
17. Круглов А. Война миров. Как бои без правил перевернули мир единоборств // Чемпионат.com. – 2015. – 25 ноября [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.championat.com/boxing/article-235795-istoriya-pervogo-turnira-ufc.html>
18. Международные валютно-кредитные отношения. Практикум / Макарова С.А. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008.
19. Международные экономические отношения : учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 162 с.
20. Меморандум о взаимопонимании в области спорта между министерством спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации и Министерством народной власти по спорту Боливарианской Республики Венесуэла от 02.04.2010 г. [Электронный ресурс] // Министерство спорта Российской Федерации [Официальный сайт] URL: <http://www.minsport.gov.ru/activities/international/6/1861/>
21. Мировая экономика и международные экономические отношения/ Николаева И.П /Дашков и К° .; 2013 год
22. Мировая экономика: конспект лекций/ Фролова Т.А. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.
23. Мировая экономика: учебное пособие / Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, А. В. Кондратьев, А. Н. Егоров; СПбГАСУ. – СПб., 2009.
24. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития : учебное пособие / Е.Д. Фролова [и др.] ; под общ. ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова.— Екатеринбург : УрФУ, 2016.— 184 с.
25. «Мягкая сила» в политике // Библиофонд. – URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=563828>
26. Образы государств, наций и лидеров / Под ред. Е.Б. Шестопал. – М.: Аспект Пресс, 2008. – С. 27.
27. Пифагор – чемпион! Великий ученый выигрывал олимпийские игры // Советский спорт. – 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spb.sovsport.ru/gazeta/article-item/162301>
28. Правила ММА // mymma.ru. – 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mymma.ru/mma/rules/>
29. Правила вида спорта "Смешанное боевое единоборство (ММА) с комментариями // mma-russia.ru. – 2013. – 5 июня [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mma-russia.ru/novosti/668-pravila-vida-sporta>
30. Россен Д. Смешанные единоборства: 20 лет эволюции бойцов и болельщиков // mixfight.ru. – 2010. – 23 декабря [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mixfight.ru/mma/overviews/2010/12/23/20-years-of-evolution/> 64
31. Россия стала чемпионом по количеству проводимых спортивных соревнований // Владимир Путин. Личный сайт. – 12.12.2015. – URL: <http://www.putin2012.ru/events/253>
32. Самые дорогие Игры в истории // Лига. net. Олимпийские рекорды. – URL: http://liga.net/infografica/98306_olimpiyskie-rekordy-samye-dorogie-igry-v-istorii.htm
33. Семенов Э. Бои без правил: мордобой или новый вид спорта? // Самиздат. – 2005. – 1 июля [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://samlib.ru/s/semenow_eduard_ewgenxewich/09.shtml
34. Союз смешанных единоборств России // union-mma.ru. – 2012 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unionmma.ru/regfeds/>
35. Союз ММА России получил государственную регистрацию // Чемпионат.com. – 2012. – 27 августа [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.championat.com/boxing/news-1290808-sojuz-mma-rossii-poluchil-gosudarstvennuju-registraciju.html>
36. Смешанные боевые искусства (ММА) // ares-mma.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ares-mma.ru/programs/mma/>
37. Смешанные боевые искусства // Википедия. – 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=78266875>
38. Смешанные единоборства ММА // Innova-sport.com. – 2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.innovasport.kz/#!/-c15p0>
39. Смешанные единоборства в России развиваются в медленном темпе // Московский комсомолец. – 2016. – 4 апреля [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mk.ru/sport/2016/04/04/smeshannye-edinoborstva-v-rossii-razvivayutsya-v-medlennom-tempe.html> 63
40. Соколов С.А. Основные направления деятельности местных органов власти в развитии физической культуры и спорта в зарубежных странах и в России: Автореф. канд. дис. – М., 1998. – 158 с.
41. Труфанов Д.О. Социологический подход к анализу современных единоборств / Д.О. Труфанов //

Сибирский социологический вестник. Приложение к межрегиональному журналу «Образование и социальное развитие региона». - 2005. - №1. - 257 с.

42. Федор Емельяненко: Надеюсь, MMA станет олимпийским видом спорта // РБК. - 2012. - 3 декабря [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sport.rbc.ru/news/104972/>

43. Ферритта Л. UFC, рано или поздно, станет видом спорта на Олимпийских Играх // Boxing-planet.ru. - 2016. - 2 марта [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://boxingplanet.ru/fertitta-ufc-rano-ili-pozdno-stanet-vidom-sporta-na-olimpijskih-igrah/>

44. Чикуров А.И. Организация физической культуры и спорта: учебное пособие // magma-team.ru. - 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.magma-team.ru/organizatsiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-uchebnoe/5-organizatsionno-upravlencheskie-aspekty-razvitiya-professionalnogo-kommercheskogo-sporta>

45. Шатилов А.Б., Башмаков Д.А. Квазиполитика азарта: современный спорт в политической жизни // Материалы Международной конференции. - М.: РГГУ, 2002. - С. 100-110.

46. UFC inks TV deal with Asia's sn HD sports // Fightnetwork.com. - 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fightnetwork.com/news/6371211:ufc-inks-tv-deal-with-asias-asn-hd-sports/>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/33749>