

Рынок труда в современном теннисе: особенности функционирования

Борисова О.В.

Национальный университет физического воспитания и спорта Украины

Аннотации:

Цель исследования – определить особенности функционирования рынка труда в современном теннисе. Первичная информация получена путем анализа научной и методической литературы, документальных источников, данных официальных сайтов организационных структур тенниса (более 450 источников). Отмечается, что развитие мирового профессионального тенниса происходит в соответствии с закономерностями, присущими сложным системам. Коммерческие организации формируют рынки финансов и труда, производство и продажу спортивно-зрелищных услуг и товаров широкого потребления. Показано, что принадлежность системы профессионального тенниса к сфере бизнеса обуславливает атмосферу жесткой конкуренции во всех ее структурных образованиях. Отмечается, что регламентация деятельности со стороны федераций требует соблюдения положений нормативно-правовых документов, обязательное участие в образовательных и антидопинговых программах, соблюдение кодекса чести.

Борисова О.В. Ринок праці у сучасному тенісі: особливості функціонування. Мета дослідження – визначити особливості функціонування ринку праці в сучасному тенісі. Первинна інформація отримана шляхом аналізу наукової і методичної літератури, документальних джерел, даних офіційних сайтів організаційних структур тенісу (більше 450 джерел). Наголошується, що розвиток світового професійного тенісу відбувається відповідно до закономірностей, властивих складним системам. Комерційні організації формують ринки фінансів і праці, виробництво і продаж спортивно-видовищних послуг і товарів широкого споживання. Показано, що приналежність системи професійного тенісу до сфери бізнесу обумовлює атмосферу жорсткої конкуренції у всіх її структурних розділах. Наголошується, що регламентація діяльності з боку федерацій вимагає дотримання положень нормативно-правових документів, обов'язкова участь в освітніх і антидопингових програмах, дотримання кодексу честі.

Borisova O.V. Labour market in modern tennis: features of functioning. Research purpose – to define the features of functioning of labour-market in modern tennis. Primary information is got by the analysis of scientific and methodical literature, documentary sources, these official sites of organizational structures of tennis (more than 450 sources). It is marked that development of world professional tennis takes place in accordance with conformities to the law, inherent the difficult systems. Commercial organizations are formed by the markets of finances and labour, production and sale sporting-spectacle services and consumer goods. It is shown that belong of the system of professional tennis to the sphere of business stipulates the atmosphere of hard competition in all of its structural educations. It is marked that regulation of activity from the side of federations requires the observance of positions normatively-legal documents, obligatory participating in the educational and antistimulant programs, observance of code of honour.

Ключевые слова:

спорт, организация, управление, коммерциализация, профессионализация, теннис, модель.

спорт, організація, управління, комерціалізація, професіоналізація, теніс, модель.

sport, organization, management, commercialization, професіоналізація, теніс, модель.

Введение.

Радикальные изменения, происходящие в современном спорте высших достижений, обуславливают необходимость разработки его стратегии развития на национальном уровне в соответствии с общемировыми тенденциями. В особой мере это касается постсоветских стран, в т.ч. и Украины, имеющих колоссальный исторический и практический опыт построения эффективной системы управления и подготовки спортсменов в олимпийском спорте, но практически отсутствующий – в профессиональном спорте [4-5]. Вследствие этого, сегодня возникла острая необходимость в анализе тенденций развития профессионального спорта, а также возможности использования американского и западноевропейского опыта с целью развития национальных систем [1, 2]. Особое внимание при разработке методологии профессионализации олимпийских видов и развития видов спорта, которые традиционно имеют статус профессиональных, привлекает многолетняя история развития тенниса как профессионального вида спорта.

Работа выполнена в рамках темы 1.2. «Современный профессиональный спорт и пути его развития в Украине» «Сводного плана НИР в сфере физической культуры и спорта на 2011-2015 гг.» Министерства Украины по делам семьи, молодежи и спорта (номер государственной регистрации 0111U001715).

Цель, задачи работы, материал и методы.

Цель работы: определить особенности функционирования рынка труда в современном теннисе.

Методы исследования: анализ, синтез и обобщение; сравнение, сопоставление и аналогия; методы математической статистики.

Результаты исследования.

Правовое поле функционирования современного тенниса определяет и особенности его рынка труда. Специфика спортивной отрасли определяет его инфраструктуру (нормативно-правовую среду), которая включает государственные учреждения, негосударственные структуры, кадровые службы управления персоналом, общественные организации и фонды. Основными компонентами рынка труда в теннисе являются спрос на рабочую силу и ее предложение; стоимость и цена рабочей силы; конкуренция между работодателями (ITF – Международная федерация тенниса, ATP – Ассоциация теннисистов-профессионалов, WTA – Женская теннисная ассоциация, клубы, менеджерские агентства и т. д.) и наемными работниками (спортсмены, тренеры, судьи), а действие законов спроса и предложения формирует уровень занятости и оплату труда. Субъектами рынка труда выступают работодатели и их представители, работники и их представители, государство и его органы (министерство, департаменты, комитеты и т. д.) [6, 8-10]. Продуктом деятельности спортсмена является зрелище – благо рынка спортивных услуг. Специфика тенниса заключается в том, что это вид спорта не только игровой, но и индивидуальный, что повышает его общественную значимость. С одной стороны это зрелище, а с другой – демонстрация человеческих возможностей, достижение индивидуальных выдаю-

щихся результатов. Современный профессиональный теннис представляет собой внешний (профессиональный) рынок труда, ориентирующийся на географическое или профессиональное перемещение высококвалифицированной рабочей силы, о чем красноречиво свидетельствует система организации и проведения соревнований на международном уровне. Внутренний рынок труда в теннисе – это национальный (государственный) уровень, целевой направленностью которого является подготовка кадров и повышение уровня мастерства спортсменов и тренеров. Сегодня не случайно в теннисе отмечается рост конкуренции, который формируется под влиянием двух основных показателей – реальной заработной платы и стоимости предельного продукта труда (спортивное достижение, зрелище, реклама).

Рынок труда является самым точным детектором социального положения населения той или иной страны, что отражается в географии и количестве проведения турниров. Развитие и формирование рынка труда в теннисе связано со становлением профессионального направления, коммерциализацией любительского, а в дальнейшем – олимпийского направления. Характерной особенностью этого рынка является мобильность трудовых ресурсов, что является важнейшим параметром его экономического роста. Заработки теннисистов складываются из нескольких компонентов – призовые за победы, доходы от рекламной деятельности и зарплата, соотношение которых у спортсменов может быть различным. Среди факторов, определяющих доходы теннисистов-профессионалов, необходимо выделить [3]: уровень доходов руководящих структур (ITF, ATP, WTA) и других организаций (организационные комитеты турниров, клубы, менеджерские агентства); наличие «звезд», к которым мы можем отнести не только спортсменов, представляющих десятку сильнейших в мужском и женском теннисе, но и игроков обладающих определенными внешними данными или артистическими способностями (А. Курникова, Г. Леконт, Дж. Коннорс, Дж. Макинрой, А. Агасси), способствующие значительному увеличению доходов; структура рынка в теннисе – отсутствие единой руководящей организации при создании единой системы соревнований для мужчин и женщин; травматизм, который не является высоким в теннисе; популярность, прежде всего, среди зрителей, определяемая: ценой на билеты, вместимостью стадионов, страной проведения (погодные и климатические условия, отношение к данному виду спорта в этой стране, средний уровень доходов населения), зрелищностью.

Все товары, производимые профессиональными игроками, продаются под такими брендами, как ITF, ATP, WTA, что отражено в официальных регламентах. Кроме того, свои бренды имеют турниры «Большого шлема», Кубок Дэвиса и Кубок Федерации, что свидетельствует о большей демократичности организаций, представляющих олимпийское направление. В результате этого мы можем говорить о стремлении профессионального тенниса к определенной монополизации, которая не является абсолютной. Данная ситуация имеет свои положительные и отрицательные момен-

ты. Рассмотрим это на примере таких видов спорта, как теннис, гольф и легкая атлетика (табл.1) Гольф представляет классический профессиональный вид, легкая атлетика – олимпийский вид, который идет по пути коммерциализации наиболее интенсивными темпами, а теннис – вид спорта, эффективно объединяющий два направления [3].

Структуру рынка характеризует число организаций, контролирующих проведение турниров в гольфе – PGA; теннисе – ITF, ATP, WTA и организаторы четырех турниров «Большого шлема»; в легкой атлетике – IAAF, Ассоциация международных марафонеров и пробегов по шоссе (AIMS), Европейская легкоатлетическая ассоциация (ЕАА), Легкоатлетическая конфедерация Центральной Америки и Карибских островов (AthleCAC), Международная ассоциация сверхмарафона (IAU), Международный легкоатлетический фонд (IAF), Легкоатлетическая ассоциация Северной Америки, Центральной Америки и Карибских островов (NACAC) и Всемирная ассоциация ветеранской легкой атлетики (WMA). Показателем травмоопасности было принято число травм, смертельных случаев и случаев инвалидизации за сезон (на 1 тыс. спортсменов). Были использованы данные 1998 г., полученные в ходе исследования 39 видов спорта в США [3]. Показатель популярности рассчитывался как среднее количество зрителей, посетивших в течение сезона соревнования по каждому из видов спорта.

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод, что монополизация вида спорта (гольфа) приводит к увеличению доходов спортсменов, спортивных организаций и росту популярности среди зрителей путем продажи единого бренда (PGA – Профессиональная ассоциация гольфа) на рынке спортивных товаров и услуг, формированием единой брендинговой стратегии, правил для телекомпаний и рекламодателей, а также координацией календаря соревнований. Несмотря на присутствие фактора травматизма в формировании доходов спортсменов, сегодня отсутствует какая-либо прямая зависимость, ведь самым травмоопасным из трех видов спорта является легкая атлетика, а доходы – самые низкие. Однако не стоит забывать, что сегодня гольф не представлен в олимпийской программе, поэтому неизвестно, как будет осуществляться развитие вида с учетом современных тенденций в спорте.

Механизм формирования заработков «звезд» (актеров, спортсменов, музыкантов, писателей и т. д.) первым описал Sh. Rosen [8]. Труд спортсменов продается на так называемом «рынке звезд», который отличает крайняя асимметрия в распределении доходов: небольшая часть работников (спортсменов) зарабатывает очень много, у остальных заработная плата невысокая (табл. 2).

Другая особенность этого рынка – то обстоятельство, что небольшое число наиболее талантливых работников обслуживает практически весь рынок. Игрок, находящийся во второй половине мировой сотни у мужчин, зарабатывает призовых около 200 тыс. дол., женщины 100–150 тыс. из них налоги занимают 30 %, и больше половины денег уходит на оплату тре-

Таблица 1.

Характеристика рынка труда в теннисе (2004 г.), гольфе (2004 г.) и легкой атлетике (2002 г.) [3]

Показатель	Вид спорта		
	Теннис	Гольф	Легкая атлетика
Средние показатели призовых 50 лучших спортсменов	851 204 (дол. США)	2 578 934 (дол. США)	83 325 (дол. США)
Доходы спортивных организаций	125 млн (дол. США)	270 млн (дол. США)	13, 500 млн (дол. США)
Структура рынка	7	1	8
Риск травматизма	14	1	37
Популярность (зрительский спрос)	59 375 чел.	148 809 чел.	45 000 чел.

Таблица 2

Призовые деньги, зарабатываемые теннисистами-профессионалами в ATP и WTA Tour (по состоянию на 26.06.06 г.) [8]

ATP Tour		WTA Tour	
Номер рейтинга	Сумма призовых, дол. США	Номер рейтинга	Сумма призовых, дол. США
1	3 195 160	1	2 047 154
2–10	590 615	2–10	491 454
11–20	369 260	11–20	313 621
21–30	287 360	21–30	207 883
31–40	257 520	31–40	174 607
41–50	222 195	41–50	144 991

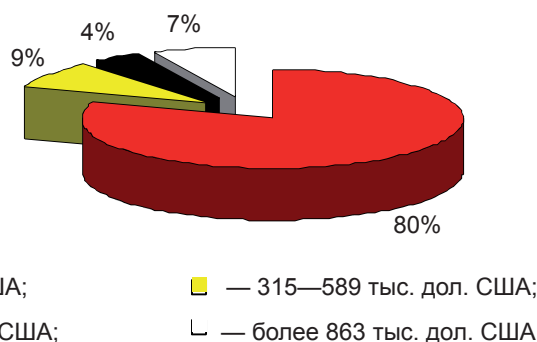


Рис. 1. Распределение доходов теннисисток-профессионалов (200 сильнейших согласно итоговому рейтингу WTA 2004 г.):

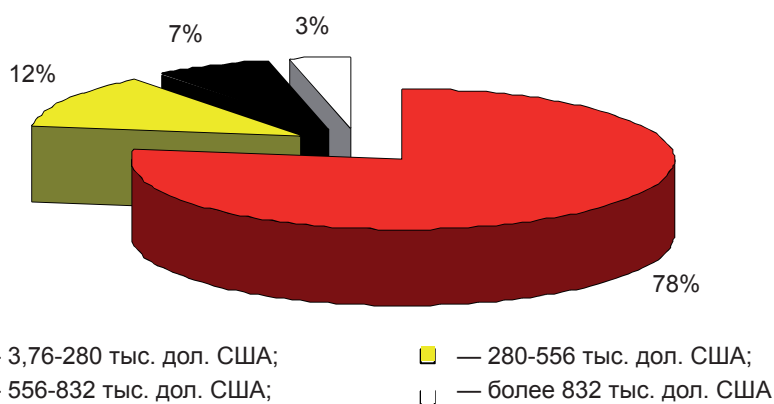


Рис. 2. Распределение доходов теннисистов-профессионалов (343 сильнейших согласно итоговому рейтингу ATP 2004 г.):

неров, менеджеров, спарринг-партнеров и переезды. Официальные призовые теннисистов складываются из средств, заработанных ими на всех соревнованиях (в трех разрядах), включаемых в календарь ATP Tour, за исключением Кубка Дэвиса, а также за участие в челленджерах. Рассмотрим в процентном соотношении распределение призовых среди лучших игроков-профессионалов в 2004 г. [3] (рис. 1, рис. 2). Анализ диаграмм свидетельствует об аналогичной ситуации в мужском и женском профессиональном теннисе, где до 80 % игроков имеют минимальные доходы и только 3–7 % получают максимальные.

Следует отметить, что сегодня выдающихся успехов в профессиональном спорте добились теннисистки. Еще 10–15 лет назад соревнования среди мужчин пользовались значительно большей популярностью, чем среди женщин. Существенно различались мужчины и женщины по уровню призовых фондов на крупнейших турнирах, доходов от участия в соревнованиях, спонсорских соглашений и рекламных акций, вниманию средств массовой информации и зрительской аудитории. Однако ситуация кардинально изменилась. Сильнейшие теннисистки мира по указанным характеристикам не только не уступают, но и нередко превосходят сильнейших представителей мужского тенниса.

Девушки под руководством Билли-Джин Кинг долго добивались равноценной оплаты труда. Причем, при полном несоответствии временных затрат на всех турнирах «Большого шлема» теннисистки получают такие же призовые, как и мужчины. По данным WTA, в 2008 г. больше всех призовых за сезон заработала Серена Уильямс – 3 млн 852 тыс. дол. США (победительница турниров в Бангалоре, Майами, Чарльстоне, а также Открытого первенства США). Винус Уильямс заработала 3 млн 747 тыс. дол. США (выиграла Уимблдон, соревнования в Цюрихе и итоговый турнир WTA). Только третье место заняла сербская спортсменка Елена Янкович, ставшая по итогам года первой ракеткой мира, заработавшая 3 млн 064 тыс. дол. США. За ней следует ее соотечественница Анна Иванович (2 млн 838 тыс.), а далее пять теннисисток из России: Динара Сафина (2 млн 515 тыс.), Мария Шарапова (1 млн 937 тыс.), Елена Дементьева (1 млн 920 тыс.), Вера Звонарева (1 млн 773 тыс.) и Светлана Кузнецова (1 млн 452 тыс.). В двадцатку богатейших теннисисток года входит еще одна россиянка – Надежда Петрова (893,29 тыс. долларов), занимающая 13-е место в этом рейтинге. Следует отметить, что единственной теннисисткой, которая в 2007 г. за сезон заработала 5 млн дол. США, остается Ж. Энен [8]. Кроме того, сегодня выведена закономерность доходов теннисистов-профессионалов за сезон от их личностных характеристик: рейтинг (итоговая позиция в сезоне), сумма очков, количество сыгранных и выигранных турниров, количество сыгранных и выигранных матчей, доля выигранных матчей в общем количестве поединков, возраст и звездный статус (к «звездам» были отнесены 20 лучших теннисистов) [3].

Существенное влияние на заработки «звезд» мужского тенниса оказывает индивидуальный рейтинг, количество выигранных турниров, возраст и звездный статус. При повышении рейтинга теннисиста на еди-

ницу его доход в среднем увеличивается на 1,2 %, один дополнительно выигранный турнир способствует росту заработка на 17 %. Звездный статус повышает доход спортсмена в среднем на 39 %. Возраст теннисиста отражает его опыт. С каждым годом заработка спортсмена возрастают в среднем на 2 %. Фактор возраста в мужском теннисе более значим, чем в женском, что обусловлено более поздней реализацией мужчин (иногда и после 30 лет), и как следствие инвестиции в них более дорогие, с более длительным сроком окупаемости и большей неопределенностью результата.

Причина высоких заработков теннисистов объясняется отсутствием абсолютной замещаемости труда и значительной экономией от масштаба. Теннисисты-«звезды» – это ограниченный ресурс, и следовательно, менее талантливый игрок не может его заменить. Причем, рост его доходов непропорционален личностным характеристикам ведущего игрока. Коллективная природа спортивного зрелища создает эффект значительной *внешней экономии от масштаба* при совместном потреблении. Одновременно тысячи людей на стадионе и миллионы у телевизоров могут получать удовольствие от матча, а обслуживание дополнительной зрительской аудитории требует минимальных дополнительных издержек или усилий со стороны спортсмена.

Нельзя не учитывать в теннисе и динамическую модель предложения труда R. MacDonald «Экономика восходящих «звезд» [3]. Так, на современном рынке кроме знаменитых теннисистов, получающих большие доходы, присутствует огромное количество молодых, подающих надежды игроков, получающих доходы ниже их альтернативного заработка. С молодым теннисистом подписывают контракт сроком минимум на пять лет, хотя бывают и пожизненные соглашения. Игрока берут на полное обеспечение, решают все вопросы по поводу графика выступлений, тренировок, перелетов, гостиниц, медобслуживания и т. д. Он поначалу отдает фирме около 70 % своих гонораров, а когда полностью возвращает вложенные в него средства платит около 30 %. Такие условия предлагают молодым и перспективным теннисистам, занимающим в рейтинге место не ниже 500, а тем, кто не входит в 1000 игроков, поначалу приходится отдавать все заработки. Следовательно, условия контракта зависят от места игрока в мировой классификации.

Практика показывает, что прямой путь в элиту мирового тенниса, а соответственно к высоким заработкам, лежит через престижные теннисные академии, такие, как академия Н. Боллетьеры, где год занятий юниора обходится от 32 до 85 тыс. дол. США (в зависимости от программы, условий проживания, пансиона и т. д.). Естественно, не все могут позволить себе такие расходы, а также нельзя забывать, что только шесть процентов (6 %) выпускников становятся профессиональными теннисистами. Поэтому привлекаются инвесторы – бизнесмены, которые готовы вложить в обучение игрока деньги, чтобы впоследствии иметь проценты с его гонораров.

В ходе исследований, проведенных фирмой «Babolat», спонсирующей многочисленных юниоров,

установлено, что только 7 % из 100 лучших в мире юниоров и юниорок успешно переходят во взрослый теннис и входят в 100 лучших игроков, и лишь 1 % попадает в десятку сильнейших. Беатрис Капра, проигравшая Марии на юниорском US Open, до сих пор не стала профессиональной теннисисткой и в мире тенниса ее никто не знает. Статистика показывает, что молодым игрокам все труднее войти в элиту мирового тенниса, причем женщинам сложнее, чем мужчинам. Сегодня средний возраст теннисисток, входящих в десятку сильнейших, составляет 26 лет, что на год больше, чем у мужчин, и это при более продолжительной карьере у мужчин [8].

Следует отметить, что призовые составляют лишь малую (10–15 %) часть доходов элитных теннисистов. В первую очередь, это доходы от рекламы. Теннис – один из самых рекламоёмких видов спорта [7]. На каждый призовой доллар приходится от 3 до 8 рекламных, в зависимости от уровня теннисиста и его имиджа.

Выводы.

- Таким образом, особенностями рынка труда являются:
- регламентация деятельности со стороны АТР, WTA, ITF, подразумевающая не только соблюдение положений, отраженных в основных нормативно-правовых документах, но и обязательное участие в образовательных (спортсмены, родители), антидопинговых программах, соблюдение кодекса чести (игроки, тренеры, судьи);
 - руководящие организации осуществляют финансовую и организационную поддержку субъектов рынка, реализуют программы благосостояния игроков;

- унификация правил соревнований для всех субъектов рынка (внешнего и внутреннего), стандартов поведения для игроков и организаторов, защита их права и прав общественности, а также целостности тенниса как вида спорта;
- территориальный принцип проведения турниров (владение территорией), брендинг, защита интересов зрителей и спонсоров (представительство игроков на турнире);
- ограниченный круг субъектов, обслуживающих рынок (спортсмены, тренеры, судьи);
- высокие заработки теннисистов-профессионалов по сравнению с представителями других профессий, несмотря на относительно низкую общественную полезность их труда;
- постоянное увеличение доходов (спортсменов, тренеров и судей), сопровождающееся регулярным повышением их квалификации в условиях жесткой конкуренции; регулирование отношений со спортсменами, соблюдения правил участия в турнирах, поведения на кортах осуществляется путем применения системы штрафов, пропорционально увеличивающихся в соответствии с рейтинговым номером игрока и как следствие – уровнем его доходов;
- благотворительная деятельность теннисистов-профессионалов.

Перспективы дальнейших исследований. Полученные знания относительно тенниса, опыт его развития в спортивном движении может быть применен и в других видах олимпийского спорта.

Литература:

1. Белиц-Гейман С. В мире большого тенниса. СПб: Интеграф Сервис, 1995, 352 с.
2. Борисова О. В. Теннис как вид спортивно-коммерческой деятельности. Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. Науковий журнал. Харків: ХОВ-НОКУ, ХДАДМ, 2011, № 3, С. 20–25.
3. Голосная Н. Почему так много? Заработная плата профессиональных спортсменов. Strana-oz, 2012, С.1-3.
4. Олимпийский спорт: в 2 т. В. Н. Платонов, С. Н. Бубка, М. М. Булатова [и др.]: под общ. ред. В. Н. Платонова. К.: Олимпийская литература, 2009. Т. 2., 696 с.
5. Профессиональный спорт: [учебник для студентов высших учебных заведений физ. воспитания и спорта], под общ. ред. С. И. Гуськова, В. Н. Платонова. К.: Олимпийская литература, 2000, 392 с.
6. David J. Berri, Michael A. Leeds, Eva Marikova Leeds, Michael Mondello. The Role of Managers in Team Performance. *International Journal of Sport Finance*. 2009, vol.4(2), pp. 75-93.
7. ITF Commercial Dept. Fundamentals of tennis sponsorship. *ITF Coaching and Sport Science Review*, 2009, vol.48, pp. 8–11.
8. Jones N. A general overview of contracts in sport; a tennis perspective. *ITF Coaching and Sport Science Review*. 2003, vol.31, pp. 4-6.
9. Lin B. Starting and developing an academy- marketing considerations, *ITF Coaching and Sport Science Review*, 2009, vol.48, pp. 15-17.
10. Mäenpää O., Jobson J., & Löfler C. The importance of market research in tennis, *ITF Coaching and Sport Science Review*, 2009, vol.48, pp. 2-4.

Информация об авторе: Борисова Ольга Владимировна

д.н.ФВнС
borisova-nupesu@rambler.ru
Национальный университет физического воспитания и спорта Украины
ул. Физкультуры 1, г.Киев, 03680, Украина.
Поступила в редакцию 27.09.2012г.

References:

1. Belic-Gejman S. *V mire bol'shogo tennisa* [In the world of large tennis], Saint Petersburg, Integraf Service, 1995, 352 p.
2. Borisova O. V. *Pedagogika, psihologija ta mediko-biologichni problemi fizichnogo viovannia i sportu* [Pedagogics, psychology, medical-biological problems of physical training and sports], 2011, vol.3, pp. 20–25.
3. Golosnaia N. *Pochemu tak mnogo? Zarabotnaia plata professional'nykh sportsmenov* [Why so many? Earnings of professional sportsmen], Strana-oz, 2012, pp. 1-3.
4. Platonov V. N., Bubka S. N., Bulatova M. M. *Olimpijskij sport* [Olympic sport], Kiev, Olympic Literature, 2009, T.2, 696 p.
5. Gus'kov S. I., Platonov V. N. *Professional'nyj sport* [Professional sport], Kiev, Olympic Literature, 2000, 392 p.
6. David J. Berri, Michael A. Leeds, Eva Marikova Leeds, Michael Mondello. The Role of Managers in Team Performance. *International Journal of Sport Finance*. 2009, vol.4(2), pp. 75-93.
7. ITF Commercial Dept. Fundamentals of tennis sponsorship. *ITF Coaching and Sport Science Review*, 2009, vol.48, pp. 8–11.
8. Jones N. A general overview of contracts in sport; a tennis perspective. *ITF Coaching and Sport Science Review*. 2003, vol.31, pp. 4-6.
9. Lin B. Starting and developing an academy- marketing considerations, *ITF Coaching and Sport Science Review*, 2009, vol.48, pp. 15-17.
10. Mäenpää O., Jobson J., & Löfler C. The importance of market research in tennis, *ITF Coaching and Sport Science Review*, 2009, vol.48, pp. 2-4.

Information about the author:

Borisova O.V.
borisova-nupesu@rambler.ru
National University of Physical Education and Sport of Ukraine
Fizkultury str. 1, Kiev, 03680, Ukraine.
Came to edition 27.09.2012.