

Висновки. Аналіз психолого-педагогічної літератури з проблеми формування позитивного ставлення до здорового способу життя дозволяє стверджувати, що дана проблема є актуальною і недостатньо розробленою в практичному плані. Тому ми плануємо розробити та апробувати програму з виховання у дошкільників позитивного ставлення до здорового способу життя, а також експериментально виявити її ефективність.

Література:

1. Аксарина И.Ю. Педагогические условия адаптации выпускников школ на этапе перехода от общего к высшему профессиональному образованию: автореф. дис. на соискание научн. степени канд. пед. наук: спец. 13.00.01 Курганский гос. ун-т. Москва, 2006. 19 с.
2. Бабанский Ю.К. Интенсификация процесса обучения. Москва: Знания, 1987. С. 80.
3. Конюхов Н.И. Словарь-справочник практического психолога. Воронеж: Модэк, 1996. 224 с.
4. Назарова О.Л. Новые информационные технологии в управлении качеством образовательного процесса в колледже. *Информатика и образование*. 2003. № 11. С. 79–84.
5. Найн А.Я. Инновации в образовании: монография. Челябинск: ИПР МО РФ, 1998. 288 с.
6. Філософський словник / за ред. В.І. Шинкарука. 2 вид., перероб. і доп. Київ: Головна редакція УРЕ, 1986. 800 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФЕРНИХ ПЕРЕХОДІВ ГРАВЦІВ У ФУТБОЛІ (НА ПРИКЛАДІ ЄВРОПИ)

Д.С. Бабенко, Є.А. Шитікова, С.Ф. Матвеев
Національний університет фізичного виховання і спорту України
м. Київ, Україна

Актуальність. У 2010 р. УЄФА впровадила систему Фінансового Фейр Плей, спрямовану на стимулювання клубів Європи здійснювати трансферну діяльність в межах своїх доходів і дещо впорядкувати витрати [1, 2]. Як

наслідок, топ-клуби Європи запровадили шляхи при яких вони зможуть продовжувати купувати топових виконавців. Актуальність дослідження обумовлена узагальненням особливостей переходів гравців для забезпечення трансферної конкурентоспроможності.

Мета дослідження – проаналізувати особливості переходів гравців у футболі.

Методи дослідження: аналіз наукової літератури і матеріалів мережі інтернет; синтез та узагальнення, порівняння та зіставлення.

Результати дослідження та їх обговорення. Аналіз досліджень спортивного юриста Даніеля Джея на прикладі топ-клубів Європи дозволив виявити певні особливості трансферів. Серед них:

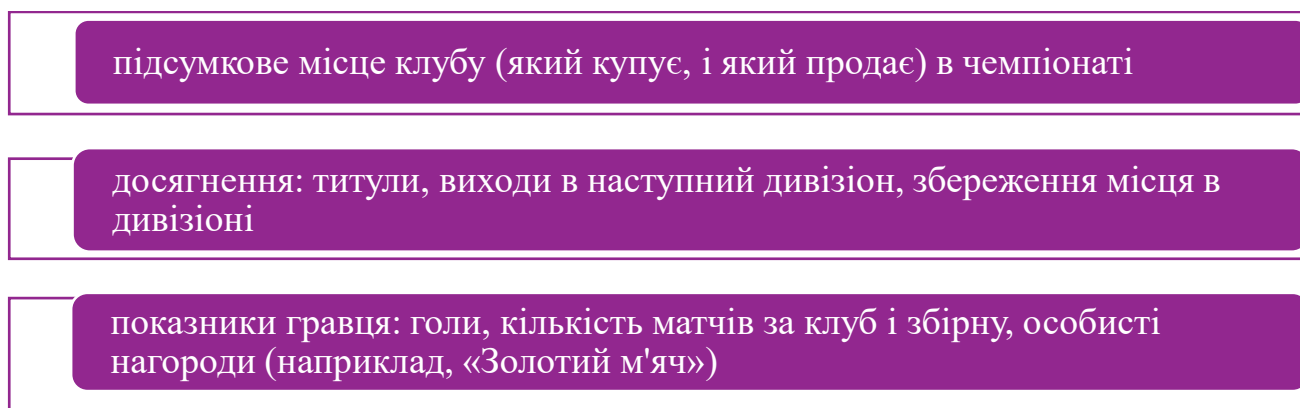


Рис. 1 Фактори, що впливають на фінальну суму трансферу

1. Купівля гравців в розстрочку, а вартість трансферу рідко буває фіксованою (*рис 1*). В Англійській Прем'єр Лізі (далі–АПЛ) і топ-чемпіонатах працює така схема: перша виплата по трансферу 50%, а потім кожні півроку ще по 25%. Це важливо для жорсткого контролю за дотриманням фінансового фейр-плей. Фінальна вартість трансферу іноді залежить від результатів клубу після продажу футболіста. Приклад: підсумкова ціна на Набі Кейта (під час переходу з «Лейпцига» в «Ліверпуль» у 2018 р.) залежала від місця німців в Бундеслізі після продажу гравця, тому що футболіст ще на сезон залишався в «Лейпцигу». Якби клуб фінішував нижче сьомої сходинки, то отримав би 48 млн фунтів. Якщо вище – 52,7 млн. У підсумку «Лейпциг» став шостим.

2. Підписаний бонус – не завжди одноразова виплата. Наприклад, коли Коутиньо переходив у «Барселону», газета El Mundo писала, що бразилець

вимагав за перехід – 13 млн. євро. Як правило, підписаний бонус ділиться на рівні частки протягом терміну дії контракту, а перший платіж надходить тільки через рік. Це називається «бонус за лояльність». Якщо футболіст підписав контракт на чотири роки та не пішов через сезон, то отримує 25% від підписаного бонусу, потім ще 25% і так далі. Тільки якщо допрацює контракт до кінця, то він отримує підписаний бонус в повному розмірі. Ці бонуси виплачуються після закриття трансферного вікна – у вересні. У січні 2017 р. гравець «Вест Хему» Дімітр Пайєт запросив трансфер, отримавши мільйон фунтів за лояльність восени, а у підсумку –покинув клуб взимку.

Можливі інші ситуації: клуб хоче продати гравця, а він не хоче йти та продовжує отримувати гроші за лояльність. Схема дій в таких ситуаціях не завжди прописана в контрактах. У разі трансферу з ініціативи клубу агенти вибивають для клієнтів відсоток від підписаного бонусу. Розмір виплати залежить від результатів переговорів [4].

3. Клуби більше не платять фіксовану зарплату. Ігрові бонуси є в кожному контракті футболіста АПЛ. Існує певна закономірність: клуби знижують фіксовану зарплату (далі – фікс) і прив'язують її до індивідуальних показників гравця (*табл.1*). Даніель Джей наводить приклад позиції клубу на переговорах: припустимо, гравець хоче отримувати 50 тисяч на тиждень. Йому пропонують фікс в 35 тисяч і бонуси: 15 тисяч за вихід на поле (якщо зіграє понад 60 хвилин в середньому за матч), 15 тисяч за перемогу і 3 тисячі додатково в залежності від індивідуальних показників. Якщо гравець буде сидіти на лавці запасних або травмований, то щотижня отримуватиме 35 тисяч.

Футболісти також отримують командні бонуси– коли керівництво ділить певну суму на всіх. Наприклад, власники аутсайдерівв АПЛ гарантують команді 2 млн фунтів додатково, якщо клуб не вилетить в Чемпіоншип. Щоб розділити бонусний пул, використовується система очок. 3 очка отримують гравці старту, 2 - ті, хто вийшов на заміну, 1 - хто просидів матч на лавці запасних. У кожній грі на команду розподіляється 43 очка (33 - для тих, хто в старті, 6 - хто вийшов на заміну, 4 - іншим). За сезон гравці отримують сумарно

тисяча шістсот тридцять чотири очки. При загальному бонусі у 2 млн кожне очко становить більше ніж 1200 фунтів.

Таблиця 1

Індивідуальні бонуси футболістів

• Поява на полі.	Часто це не просто виплата за вихід на поле або премія після певної кількості матчів за клуб. Іноді до ігор жорстко прив'язана зарплата. Наприклад, тижневий фікс може зростати на 1500 фунтів після того, як футболіст проведе 25, 50, 75, 100, 125 і 150 матчів в АПЛ.
• Бонус за перемогу, якщо гравець вийшов в старті.	У деяких контрактах бонуси вираховуються за складною формулою, коли враховується місце команди в таблиці. В нижчих лігах за перемогу платять по кілька сотень фунтів, в АПЛ - до 10 тисяч.
• Голи і асисті.	Премія за голи становить від 10 до 20 тисяч фунтів, проте вона нестабільна. Чим більше гравець забиває, тим дорожче коштує кожен його м'яч. Водночас бонуси за асисті цінуються на 30 % дешевше, ніж голи.
• Бонуси за «сухий матч».	Воротарі і захисники, які вийшли в старті і не пропустили – отримають близько 5 тисяч фунтів кожний.
• Бонуси і штрафи за підсумками сезону.	За перемоги, просування в Кубку, виходи в лігу рівнем вище тощо. Правило діє і в зворотному боці, коли команда провалює завдання (штрафи за виліт з АПЛ). Гравцям можуть зменшити зарплату на 50%.

4. Виплатити відступних іноді недостатня.

Пункт про відступні прив'язаний не тільки до суми, але іноді до результатів. Наприклад, якщо команда не отримала місця в Лізі Чемпіонів, то клуб зобов'язаний відпустити гравця, коли отримає відповідну пропозицію.

В пункт про відступні часто вносять список клубів, які не можуть активувати цю опцію. Припустимо: Агуеро можуть викупити всі, крім «Манчестер Юнайтед» (далі- МЮ). У контракті Джо Аллена з «Суонсі» були прописані тільки п'ять клубів, які можуть викупити гравця за фіксовану суму. Серед них «Ліверпуль», який і зробив необхідну пропозицію.

Опція викупу не завжди активується автоматично. «Арсенал» це не врахував, коли влітку 2013-го запропонував «Ліверпулю» за Суареса 40 млн фунтів + 1 фунт і вважав, що забере футболіста без переговорів, оскільки ця сума була прописана в контракті. Але у підсумку гравець нікуди не перейшов, і всі зрозуміли різницю між автоматичною опцією викупу і тією, що заснована на принципі сумлінності [4].

Поняття «сумлінність» використовується в контрактному праві в західних країнах. Сторони не повинні використовувати відмовки, що порушують контракт. Опція викупу Суареса не автоматична. Вона забороняла «Ліверпулю» штучно перешкоджати переходу гравця в разі отримання пропозиції. Довести недобросовісність дуже складно (як і зворотне). Професійна асоціація футболістів в цій справі підтримала «Ліверпуль». Суарес не перейшов в «Арсенал».

Опція викупу – часто конфіденційна інформація. Ні агент, ні гравець не мають права розголошувати суму потенційному покупцеві. Клуб, який робить пропозицію, не повинен мати інформацію про суму активації опції викупу.

Клуби АПЛ не встановлюють космічні відступні, як в Іспанії (приклад: Мессі і його 700 млн). Причина: в Британії гравець може звинуватити керівництво в здирицтві, якщо встановлена ціна набагато перевищує ринкову. Закон буде на боці футболіста. В іспанській Ла Лізі відступні виплачує не покупець, а сам футболіст. Він проводить операцію через Ла Лігу, яка отримує відсоток. На практиці гроші все одно платять покупці, але через рахунки футболістів.

5. Для продажу гравця іноді потрібно заплатити третьому клубу. Опція зворотного викупу працює так: клуб, що продає, встановлює вигідну для себе ціну, за яку може повернути гравця. Але і в цьому випадку сума не фіксована. Наприклад, вона може рости з кожним сезоном (у 2018-му – 10 млн, у 2019-м – 20).

Клуб-покупець може заблокувати цей пункт трансферного контракту – теж за гроші. Звучить складно, краще за все це пояснити на прикладі Тобі

Алдервейрелда. Коли «Саутгемптон» брав в оренду гравця, то отримував можливість повністю викупити права на нього за 6,8 млн фунтів. «Атлетіко» міг прибрати цей пункт за 1,5 млн фунтів. Влітку 2015-го «Тоттенхем» приготувався заплатити іспанцям за Алдервейрелда 11,5 млн фунтів, тоді ж «Саутгемптон» вирішив активувати опцію викупу за 6,8. Мадридцям було вигідніше продати бельгійця в Лондон, тому спрацювала складна схема: «Атлетіко» заплатив «Саутемптону», щоб продати гравця в «Тоттенхем».

6. Орендні платежі – рідкість. Клуби виплачують зарплату гравця. Футболіст отримує ігрову практику і повертається в свою команду зміцнілим. Його клуб на півроку або рік розвантажує відомість, але зберігає права на гравця. Додаткову орендну плату встановлюють для топових футболістів. Наприклад, «МЮ» брав в оренду Фалькао за 10 млн євро в сезон та сплачував зарплату (265 тисяч фунтів в тиждень).

Дослідники визначають головну проблему оренд – матч гравця проти клубу, якому він належить. Як і в Україні, клуби АПЛ прописують цей пункт додатково: забороняють виходити на поле або дозволяють зіграти за визначену суму [1].

Висновок. Трансферна діяльність професійних футбольних клубів має ряд особливостей, серед яких: обговорення агентських комісій, відступних, лояльність гравця, бонуси за сухі матчі та забиті м'ячі, прив'язки фіксованої зарплати до індивідуальних бонусів. При яких умовах відбуваються виплати за трансферний перехід та фактори, від яких залежить остаточна сума трансферу. А також певні правила та місцева специфіка.

Література:

1. Вплив світового ринку трансферів футболістів на конкурентоспроможність футбольних клубів Європи / О.Л. Кошеваров // *Економіка та держава*. – 2017
2. UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations (2015 edition). [Electronicresource]. –

Modeofaccesshttps://www.uefa.org/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/02/26/-77/91/2267791_DOWNLOAD.pdf

3. Футбольный рынок дико сложный: топ-клубы путаются в правилах, а игроки не знают свою зарплату. URL : <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/alozdravstvuite/2339829.html>
4. «40 миллионов и 1 фунт за Суареса». Обзор английской прессы. URL : <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/england/485701.html>

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ

В.С. Бакалінська; О.І. Попрозман

Національний університет фізичного виховання і спорту України
м. Київ, Україна

Актуальність. Дана тема є актуальною тому, що в даний час необхідно розвивати та просувати фітнес індустрію в Україні, застосовувати маркетингові інновації та досліджувати потенційних споживачів, щоб розуміти для кого і для чого створювати товар та послугу.

Мета дослідження. Аналіз, виявлення проблем впровадження інновацій в маркетинговій діяльності.

Завдання дослідження. Розкрити особливості маркетингових інновацій в фітнес індустрії.

Методи та організація дослідження. метод аналізу вітчизняних та зарубіжних літературних джерел; графічний метод; узагальнення.

На I етапі дослідження підбиралась література закордонних та вітчизняних авторів та формування актуальності, мети та завдання дослідження. На другому етапі проаналізовані результати дослідження та проведено їх обговорення.

Результати дослідження та їх обговорення. В наш час кожна організація хоче обирати інноваційний тип розвитку н відміну від традиційного. Це обумовлюється тим, що по-перше, конкуренція постійно підвищується зі сторони виробництв по-друге, через досить широкий вибір послуг споживачі можуть більш уважно ставитись до товарів та послуг. Для того, щоб бути організації завжди в тонусі та тримати конкуренцію, керівникам або провідним

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ І СПОРТУ УКРАЇНИ



ЗБІРКА МАТЕРІАЛІВ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ «СТУДЕНТСЬКА НАУКА В СФЕРІ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ І СПОРТУ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ»



присвячені 90-річчю
Національного університету
фізичного виховання і спорту України

03 квітня 2020 року

КИЇВ, Україна