

Проблемы и перспективы развития рынка труда в современном теннисе

Ольга Борисова, Юрий Мичуда

АННОТАЦИЯ

Цель. Определить основные проблемы и перспективы развития рынка труда в современном профессиональном теннисе.

Методы. Анализ, синтез и обобщение; сравнение, сопоставление и аналогия; методы математической статистики.

Результаты. Развитие мирового профессионального тенниса происходит в соответствии с закономерностями, присущими сложным социально-экономическим системам. Принадлежность профессионального тенниса к сфере бизнеса обуславливает атмосферу жесткой конкуренции во всех ее структурных образованиях, в том числе и рынке труда. Его отличительными особенностями являются большая мобильность рабочей силы, динамическая модель ее предложения; определяющая роль сегмента, представленного элитными спортсменами, большая дифференциация в доходах этих спортсменов и других игроков.

Заключение. Полученные результаты позволяют углубить научные представления о подходах к решению таких проблем, как формирование рынка труда в спорте и экстраполяция полученных данных на другие виды олимпийского спорта.

Ключевые слова: спорт, теннис, коммерциализация, рынок труда, рабочая сила.

ABSTRACT

Objective. Determination of the main problems and prospects of labour market development in modern professional tennis.

Methods. Analysis, synthesis and generalization; comparison, correlation and analogy; methods of mathematical statistics.

Results. The world professional tennis development occurs in accordance with the regularities, peculiar for complex socio-economic systems. Professional tennis, belonging to business sphere, conditions atmosphere of intense competition in all its structural units, including the labour market. Its most distinctive features are high mobility of man power, dynamic model of its proposition; determining role of segment, represented by elite athletes, high income differences of these and other athletes.

Conclusion. Obtained results allow to get deeper scientific notions about approaches to solution of such problems as labour market formation in sport and extrapolation of findings on other events of the Olympic sport.

Key words: sport, tennis, commercialization, labour market, man power.

Постановка проблемы. В обозримом будущем спорт в Украине и других постсоветских странах, имеющих большой опыт теоретического обоснования эффективной системы управления и подготовки спортсменов в олимпийском спорте, окончательно претерпит изменения, которые позволят ему эффективно развиваться в условиях современной рыночной системы [5,6]. Вследствие этого сегодня возникла острая необходимость в анализе тенденций развития профессионального спорта, а также возможности использования американского и западноевропейского опыта целью усовершенствования национальных систем [2].

Особое внимание при разработке методологии профессионализации олимпийских видов спорта и развития тех, которые традиционно имеют статус профессиональных, привлекает многолетняя история тенниса как профессионального вида спорта. Весьма важным при этом является анализ тенденций развития международного рынка труда в теннисе, поскольку в нем содержится ключ к определению путей формирования системы подготовки спортсменов высокой квалификации, к созданию необходимых условий для того, чтобы занять достойное место в элите мирового спорта.

Связь с научными планами, темами. 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 исследования: определить основные проблемы и перспективы функционирования рынка труда в современном профессиональном теннисе.

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

Результаты исследования и их обобщение. Развитие современного тенниса невозможно представить без игроков высокого класса, а также среды, в которой

они формируют и развивают свои профессиональные и личностные качества. Она создается во многом благодаря современному рынку труда, который представляет собой экономическую сферу, где в результате конкуренции между экономическими агентами через механизм спроса и предложения устанавливаются определенный объем занятости и уровень оплаты труда спортсменов [1].

Основу механизма, обеспечивающего функционирование и развитие рынка труда в теннисе, составляют такие компоненты, как спрос и предложение на рабочую силу (взаимодействие между ними); 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 между наемными работниками (спортсмены, тренеры, судьи). Субъектами рынка труда в теннисе выступают работодатели и их представители, работники и их представители, государство и его рабочие органы [8, 9, 11].

Центральным субъектом рынка труда в теннисе выступает спортсмен, а продуктом его деятельности является зрелище, которое на современном рынке спортивно-зрелищных услуг занимает одно из ведущих мест. Специфика тенниса заключается в том, что это индивидуальный вид спорта, который демонстрирует обществу не только спортивное зрелище, но и возможности личности, выдающиеся индивидуальные достижения.

В системе современного профессионального тенниса функционируют внешний рынок труда, ориентирующийся на географическое или профессиональное перемещение рабочей силы спортсменов высокой квалификации, что отражается в системе организации и проведения соревнований на международном уровне, и внутренний, который действует на национальном уровне. Его целевой направленностью является обеспечение подготовки кадров и повышение уровня мастерства спортсменов и тренеров.

Рынок труда является весьма точным детектором социального положения населе-

ния той или иной страны, что отражается в географии и количестве проведения турниров. Его развитие и формирование в теннисе связано со становлением профессионального направления, коммерциализацией любительского, а в дальнейшем – олимпийского направления. Характерной особенностью является мобильность рабочей силы, что выступает важнейшим параметром его развития. Привлечению новых субъектов в различные сегменты рынка способствуют высокий престиж тенниса, а также широкие возможности получения достойного вознаграждения за труд. Доходы теннисистов состоят из нескольких компонентов – призовые за победы, от рекламной деятельности и зарплата, соотношение которых у спортсменов может быть различным.

Среди факторов, определяющих доходы теннисистов-профессионалов, необходимо выделить: уровень доходов руководящих структур (ITF, ATP, WTA) и других организаций (организационные комитеты турниров, клубы, менеджерские агентства); наличие «звезд», к которым можно 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), способствующими 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 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 [3, 7].

Механизм формирования доходов «звезд» (актеров, спортсменов, музыкантов, писателей и т. д.) первым описал Sh. Rosen [10]. Рабочая сила спортсменов продается на так называемом «рынке звезд», который отличает крайней асимметрией в распределении доходов: небольшая часть работников (спортсменов) зарабатывает очень много, у остальных заработная плата невысокая (табл. 1).

Другая особенность рынка труда в теннисе – незначительное число наиболее талантливых работников обслуживает

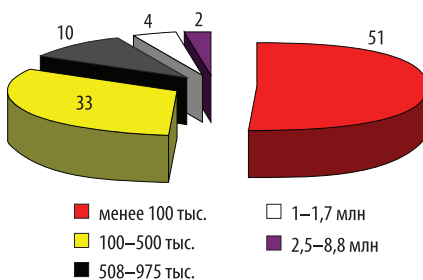


РИСУНОК 1 – Распределение доходов (дол. США) теннисистов-профессионалов (500 сильнейших согласно рейтингу ATP на октябрь 2014 г.), %

практически весь рынок. Официальные призовые теннисистов состоят 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 распределение призовых среди лучших игроков-профессионалов в 2014 г. [8] (рис. 1). Анализ диаграммы свидетельствует, что до 80 % игроков имеют минимальные доходы и только 2–4 % – получают максимальные суммы. Аналогичная ситуация отмечается и в женском профессиональном теннисе.

Кроме высоких доходов теннисисты несут и значительные расходы по различным статьям: экипировка, перелеты, бронирование отелей, питание, затраты на тренера, агента и других специалистов

ТАБЛИЦА 1 – Призовые, полученные теннисистами-профессионалами в ATP Tour (по состоянию на 20.10.2014 г.)

Номер рейтинга	Сумма призовых за год, дол. США	Разница с предыдущим показателем, %
1	8820670	–
2–3	6286792	- 29
4–10	3382126	- 46
11–20	1770438	- 48
21–30	1124029	- 36
31–40	863778	- 23
41–50	703523	- 19

ТАБЛИЦА 2 – Доходы и расходы теннисистов, входящих в сотню лучших игроков мира (по усредненным данным), в 2012 г.

Название серий турниров	Доходы, дол. США	Расходы, дол. США
WTA или ATP тура	2 млн 500 тыс.	200 тыс.
Турниры Challenger	1 млн 250 тыс.	70 тыс.
Турниры ITF	750 тыс.	40 тыс.

(табл. 2). Характерной особенностью тенниса как индивидуального вида спорта является то, что практически все расходы оплачиваются игроками, в отличие от командных видов, где их покрывает клуб.

Организаторы соревнований WTA или ATP тура обычно оплачивают проживание игроков. Большинство игроков, входящих в 200 сильнейших в мировом рейтинге, не платят за форму и ракетки, получая их от спонсоров. Национальные ассоциации, которые проводят турниры «Большого шлема», такие как Федерация тенниса США (USTA) и Федерация тенниса Австралии (Tennis Australia) также частично финансируют своих теннисистов. Согласно данным USTA (доклад 2010 г.), год выступлений в профессиональном туре стоит в среднем 143 тыс. дол. США. Между тем, Сергей Стаховский в 2011 г. потратил 170 тыс. евро (225 143 тыс. дол. США), в том числе 85 тыс. евро – только на перелеты [4, 7].

Крупнейшей статьёй расходов является содержание команды игрока, в которую входят: тренер, психолог, агент и другие работники. Зарплата тренера теннисиста, не входящего в 150 сильнейших игроков, составляет 500 дол. США в неделю. При попадании теннисиста в сотню – недельная зарплата специалиста поднимается до 1–2,5 тыс. дол. плюс десять процентов призовых, заработанных игроком, а также бонусы. При значительных успехах спортсмена его тренер получает премию по итогам сезона. В целом финансово благополучным можно считать игрока, зарабатывающего за сезон не менее 300 тыс. дол. США. По итогам сезона 2012 г. таких игроков было: мужчин – 102 и женщин – 78.

Заслуживают внимания финансовые выкладки, озвученные А. Деличем, завершившим карьеру в 2011 г.: «... 50-я ракетка мира, проиграв в первом круге турнира «Большого шлема», заработает чуть меньше 20 тыс. дол. США. Однако 30 процентов суммы уходит на выплату налогов, перелет туда–обратно (из Тампы, штат Флорида, в Мельбурн) эконом классом стоит минимум 3 тыс. дол. США. Если взять тренера, т. е. еще один билет за 3 тыс. дол. США, гонорар – минимум 1, 5 тыс. дол. США в неделю (минимум три недели), гостиница по 100 дол. США за ночь (100 дол. США x 21 день = 2,1 тыс. дол. США) и питание (60 дол. США в день x 2 чел. x 21 день = 2, 52 тыс. дол. США). В результате я в минусе примерно на

1,12 тыс. дол. США». Похожая ситуация у С. Грота (автора самой мощной подачи в теннисной истории): «В 2009 г. я играл в основной сетке Australian Open и получил 19,4 тыс. дол. США. Оплатив перетяжку ракеток, тренерские услуги и проживание, я уехал домой с 1 долларом – да и то только потому, что нулевой платеж не пройдет через компьютерную систему. В 2012 г. я сыграл 13 турниров и заработал 20,343 тыс. дол. США. Перелеты, гостиницы, еда, перетяжка ракеток, одежда и другие расходы – все это примерно столько и стоило. Приходится снимать номера с кем-нибудь на двоих, выбирать более дешевые перелеты с пересадками и есть, где получится» [4, 7].

Директор Открытого чемпионата Австралии К. Тайли указывает на еще одну проблему – разрыв в уровнях призовых на турнирах разных категорий: «С 1980 по 2011 гг. призовые на турнирах «Большого шлема» выросли на 1095 %, на турнирах ATP – на 216 %, челленджерах и фьючерсах этот показатель составил всего 15 %». «Турниры «Большого шлема» увеличили сумму призовых за первые раунды, но думаю, что нам нужны более радикальные изменения. В Национальной баскетбольной ассоциации (NBA) баскетболисты не хотят соглашаться с тем, что их зарплата не должна превышать 51 % общей прибыли лиги. В теннисе же эта цифра сейчас не превышает 11–13 % (на турнирах «Большого шлема»). ...Мы не просим больше денег, мы говорим о более высоком, справедливом проценте призовых для игроков, не входящих в элиту», – отметил Я. Типсаревич. По итогам 2011 г. 94 игрока в гольф заработали за сезон призовых более 1 млн дол. США, тогда как в теннисе этого показателя достигли лишь 15 игроков [7].

Существенное влияние на заработки «звезд» в теннисе оказывают индивидуальный рейтинг, количество выигранных турниров, возраст и «звездный статус». При повышении рейтинга теннисиста на единицу 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 отражает опыт. С каждым годом заработки 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 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 издержек или усилий со стороны спортсмена.

Нельзя не учитывать в теннисе и динамическую модель предложения рабочей силы спортсменами (R. MacDonald) [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 спортсменом подписывают контракт сроком минимум на пять лет, хотя бывают и пожизненные соглашения. Его 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.

Сегодня во многих видах спорта, в том числе и теннисе, отмечается тенденция увеличения представительства стран-лидеров (около 20 %) на международной арене, которые не имели своих устоявшихся традиций. Все это стало возможным благодаря работе международных центров подготовки, основная доля которых находится в США. Функционирование подобных центров является мощным стимулом развития вида спорта, создания конкурентной среды и подготов-

ки резерва, имеет высокий коэффициент полезного действия как для спортсменов, так и для тренеров. Это способствует не только интеграции в мировое спортивное сообщество, но и выгодно экономически и политически. Так, подготовка юниора в престижной теннисной академии Н. Боллетьеры в год обходится от 32 до 85 тыс. долл. США (в зависимости от программы, условий проживания, пансиона и т. д.). Учитывая дороговизну подготовки спортсменов высокого класса, 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 успешно переходят во взрослый теннис и входят в 100 лучших игроков, и лишь 1 % попадает в десятку сильнейших. 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 [10].

Следует отметить, что призовые составляют лишь малую (10–15 %) часть доходов элитных теннисистов. Ведущее место занимают доходы от рекламы. Теннис – один из самых рекламоёмких видов спорта [6]. На каждый призовой доллар приходится от трех до восьми долларов от рекламных агентств, в зависимости от уровня теннисиста и его имиджа.

Анализ современного рынка труда в теннисе позволяет также говорить и о ряде его других характерных черт, среди которых:

- финансовая и организационная поддержка субъектов рынка руководящими организациями тенниса, реализация ими программ обеспечения 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);

- высокие доходы теннисистов-профессионалов по сравнению с представителями других профессий, постоянное их увеличение, сопровождающееся регулярным повышением квалификации в условиях жесткой конкуренции;

- регулирование отношений со спортсменами, соблюдение правил участия в турнирах, поведение на кортах осуществляется путем применения системы штрафов, пропорционально увеличивающихся в соответствии с рейтинговым номером игрока и как следствие – уровнем его доходов.

Выводы. 1. Принадлежность системы профессионального тенниса к сфере бизнеса обуславливает атмосферу жесткой конкуренции во всех ее структурных образованиях, диктуемую рынком труда, что, с одной стороны, активизирует процессы монополизации внутри самой системы, с другой – обеспечивает ее дальнейшее развитие. При этом в выигрыше оказываются практически все субъекты рыночных отношений: теннисисты, их агенты, тренеры, организаторы турниров, фирмы-спонсоры, зрители (продавцы и покупатели спортивно-зрелищных услуг).

2. Глобализация тенниса в экономическом, организационном, правовом, произ-

водственно-техническом, информационном, научно-технологическом, социальном, политическом и других проявлениях обусловила формирование структуры мирового рынка труда, а также его зависимости от теннисной «буржуазии», объединяемой корпоративными (прежде всего экономическими) интересами (фирм-производителей товаров, услуг и развлечений (в том числе СМИ), международных спортивных организаций, ведущих теннисистов-профессионалов).

3. Стабильность мирового рынка труда в теннисе, отсутствие кризисных явлений, характерных для других видов, предопределяется деятельностью трех руководящих организаций – ATP, WTA, ITF, формирующих единую систему соревнований, обеспечивающую баланс между финансовыми показателями, спортивными достижениями и соответствующим местом в олимпийском движении, а также независимость спортсменов как субъектов рынка от национальных структур (государственных и общественных), в том числе и при определении приоритетов своей карьеры.

4. Важное место в системе рынка труда в теннисе занимает сегмент спортивной элиты. Формирование и развитие его позволяет эффективно функционировать рыночным

механизмам, обуславливающим высокие доходы спортсменов, организаторов, владельцев турниров и других участников, а также сохранение высокой популярности данного вида спорта.

5. В системе профессионального тенниса подготовка элитных игроков осуществляется международными академиями, которые компенсируют своей деятельностью ограниченные возможности национальных федераций в развитии юношеского спорта, имеют свои преимущества, как для спортсменов, так и для государства, что обусловлено высоким ценовым порогом спортивных услуг и сооружений, финансовой и организационной нестабильностью функционирования национальных систем в области резервного спорта, ростом популярности тенниса среди населения (особенно среди материально обеспеченных слоев).

6. Анализ мирового рынка труда в современном теннисе позволяет сформировать научные представления о том, каким образом можно создать эффективную систему организации и управления кадровым потенциалом вида спорта. Это может послужить основой для разработки модельных характеристик рынков труда в других видах олимпийского спорта.

■ Литература

1. Бондаренко М. П. Рынок труда и рынок образовательных услуг в области физкультуры и спорта / М. П. Бондаренко // Рос. предпринимательство. – 2012. – № 22 (220). – С. 153–158.
2. Борисова О. В. Теннис как вид спортивно-коммерческой деятельности / О. В. Борисова // Педагогіка, психологія та медико-біол. пробл. фіз. виховання і спорту: зб. наук. праць / за ред. С. С. Єрмакова. – Х.: ХОВНОКУ, ХДАДМ, 2011. – № 3. – С. 20–25.
3. Голосная Н. Почему так много? Заработная плата профессиональных спортсменов / Н. Голосная // Страна-oz. – 2012. – С. 1–3.
4. Новости спорта: [Электронный ресурс] / Режим доступа к журналу: <http://www.sports.ru/tags/1366213.html>.
5. Олимпийский спорт: в 2 т. / [В. Н. Платонов, С. Н. Бубка, М. М. Булатова [и др.]; под общ. ред. В. Н. Платонова]. – К.: Олимп. лит., 2009. – Т. 2. – 696 с.: ил. – Библиогр.: С. 685–695.
6. Профессиональный спорт: учеб. для студ. выс. учеб. заведений физ. воспитания и спорта / [под общ. ред. С. И. Гуськова, В. Н. Платонова]. – К.: Олимп. лит., 2000. – 392 с.
7. Янко Типсаревич. Доходы большинства теннисистов Top-200 просто смехотворны: [Электронный ресурс] / Режим доступа к журналу: <http://www.gotennis.ru/read/news/2014>.
8. ATP Tour Prize Money: [Электронный ресурс] / Режим доступа к журналу: <http://www.atpworldtour.com/News/Tennis/2014.aspx>.
9. ITF Commercial Dept. Fundamentals of tennis sponsorship. ITF Coaching and Sport Science Review, 2009. – P. 48, 8–11.
10. Jones N. A general overview of contracts in sport; a tennis perspective. ITF Coaching and Sport Science Review, 2003, P. 4–6, 31.
11. Sony Ericsson WTA Tour Prize Money: [Electronic resource] / Access mode: <http://www.sonyericssonwtatour.com/page/News/2014>.

■ References:

1. Bondarenko M.P. Labour market and market of education services in physical culture and sport / M. P. Bondarenko / Ros. predprinimatelstvo. – 2012. – N 22. – P. 153–158.
2. Borisova O. V. Tennis as a kind of sports-commercial activity / O.V. Borisova // Pedagogika, psykholohia ta medyko-biologichni problem fiz. vykhovannia i sportu: coll. sci. journ / edited by S. S. Yermakov. – Kharkiv: KOVNOKU, KSADM, 2011. – N 3. – P. 20–25.
3. Golosnaya N. Why so many? Salary of professional athletes / N. Golosnaya // Strana-oz. – 2012. – P. 1–3.
4. Sports news: [Electronic resource] / Access mode: <http://www.sports.ru/tags/1366213.html>.
5. Olympic sport: in 2 v. / [V. N. Platonov, S. N. Bubka, M. M. Bulatova [et al.]; edited by V. N. Platonov]. – Kiev: Olimpiyskaya literatura, 2009. – Vol. 2. – 696 p.: ill. – Bibliogr.: P. 685–695.
6. Professional sport: [textbook for physical education and sport institutions] / [edited by S. I. Guskov, V. N. Platonov]. – Kiev: Olimpiyskaya literatura, 2000. – 392 p.
7. Yanko Tipsarevich. Incomes of the majority of tennis players of Top-200 are quite ludicrous: [Electronic resource] / Access mode: <http://www.gotennis.ru/read/news/2014>.
8. ATP Tour Prize Money: [Electronic resource] / Access mode: <http://www.atpworldtour.com/News/Tennis/2014.aspx>.
9. ITF Commercial Dept. Fundamentals of tennis sponsorship. ITF Coaching and Sport Science Review, 2009. – P. 48, 8–11.
10. Jones N. A general overview of contracts in sport; a tennis perspective. ITF Coaching and Sport Science Review, 2003, P. 4–6, 31.
11. Sony Ericsson WTA Tour Prize Money: [Electronic resource] / Access mode: <http://www.sonyericssonwtatour.com/page/News/2014>.