

Тема: Иностранные инвестиции как фактор института спонсорства в
отечественном спорте



www.diplomstudent.net
**Дипломные
работы
на заказ**
**от автора
без предоплаты**

The advertisement features a young woman with short brown hair, wearing a red tank top, blue jeans, and red sneakers. She is sitting on the floor, smiling, with her hands raised holding a book above her head. There are two stacks of books on either side of her. The background is a gradient of purple and blue.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
ГЛАВА 1.ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ФКИС	10
1.1.Сущность и характеристика иностранных инвестиций	10
1.2. Виды иностранных инвестиций в сфере ФКиС и их классификация.....	22
1.3. Нормативно-правовое регулирование иностранных инвестиций в России	31
ГЛАВА 2.ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА РОССИИ	39
2.1. Показатели развития физической культуры и спорта в России	39
2.2. Институт технического спонсорства в системе профессионального спорта как объекта иностранных инвестиций.....	47
2.3. Франчайзинг как фактор привлечения иностранных инвестиций в спорт России	60
2.4. Спортивные кластеры и их роль в привлечении инвестиций в России ..	67
ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ РОССИЙСКОГО СПОРТА	75
3.1. Оценка факторов, оказывающих негативное влияние на привлечение зарубежных инвестиций в сферу ФКиС России	75
3.2. Мероприятия, направленные на повышение активности иностранных инвесторов в сфере ФКиС	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	110
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	115
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	120

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Физическая культура и спорт представляют собой важнейший фактор поддержания и укрепления здоровья людей, и являются целой индустрией спортивных и зрелищно-массовых мероприятий, что в свою очередь с позиции бизнеса представляет собой перспективный объект инвестирования. За последние годы экономические отношения в области спорта и спортивной индустрии России претерпели существенные изменения: радикальным образом преобразована макроэкономическая среда, качественно изменены отношения собственности в системе спортивных организаций и их инфраструктуре, поставлена на рыночную основу деятельность многих спортивных клубов, команд и федераций. В настоящее время наиболее эффективный метод финансирования развития данной отрасли основывается на государственно-частном партнерстве, что способствует сокращению расходов со стороны государства и поступлению налоговых поступлений в бюджет со стороны предпринимательского сектора. Данное партнерство в социальном плане способствует развитию и модернизации отрасли, оздоровлению населения, а также созданию новых рабочих мест.

Однако, привлечение инвестиций в отрасль спорта представляет одну из главных проблем современного общества, которая особенно актуальна в условиях финансово-экономического кризиса, когда потенциальный инвестор не решается вкладывать свои средства в малознакомые объекты инвестирования. Тщательная и доскональная проверка зачастую отбивает желание у иностранного инвестора инвестировать в тот или иной объект. Зарубежные инвестиции в российской экономике – являются хорошим фундаментом для выхода из кризисного положения, особенно в связи с послед-

ними геополитическими событиями в стране. Высокая инвестиционная привлекательность является главным фактором повышения конкурентоспособности региона, страны и обеспечения высоких и устойчивых темпов социально-экономического роста. В связи с изложенной выше актуальностью, обусловлен выбор темы исследования выпускной квалификационной работы.

Целью работы является разработка практических рекомендаций, направленных на повышение привлечения иностранных инвестиций в отрасль физкультуры и спорта России. Для достижения указанной цели, задачами работы является: описать теоретические аспекты привлечения иностранных инвестиций в отрасль физкультуры и спорта; дать оценку существующей системы привлечения иностранных инвестиций в сферу физкультуры и спорта России; выявить проблемы привлечения иностранных инвестиций и разработать мероприятия, по совершенствованию системы привлечения иностранных инвестиций в спортивную отрасль РФ.

Объектом исследования является сфера физкультуры и спорта России. Предмет исследования- иностранные инвестиции в сфере физкультуры и спорта РФ.

Информационной базой исследования являются учебные пособия, статьи, монографии, диссертационные исследования по изучаемой проблематике, статистическая отчетность по развитию физкультуры и спорта России; данные по развитию государственно-частного партнерства в спорте России; государственные программы и стратегия развития отрасли спорта; нормативно-правовые акты, регулирующие привлечение иностранных инвестиций в спортивную отрасль и другое.

Проблематикой привлечения иностранных инвестиций в отрасль спорта занимались множество авторов, наиболее известными из них являются: Андрианов А.Ю., Бланк И.А., Бобровский Е.А., Бирман Г., Басовский Л. Е., Басовская Е. Н., Бабанов А.В., Бочаров В.В., Балдин К. В., Быстров О. Ф., Валдайцев С.В., Воробьев П.В., Гитман Л., Джонк М., Игошин Н.В.,

Касьяненко Т.Г., Корчагин Ю.А., Коупленд Т., Колер Т., Лахметкина Н.И., Лялин В.А., Леонов В.А., Маличенко И.П., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К., Малых Н.И., Норткотт Д., Непомнящий Е.Г., Передеряев И. И., Соколов М.М., Ткаченко И. Ю., Чиненов М.В., Фаминский И.П., Хазанович Э.С., Холт Р., Шмидт С. и другие.

Методологическая основа исследования. В выпускной квалификационной работе применялись различные научные методы, в частности: диалектический, комплексный, формально-логический, социологический, факторный методы анализа и другие.

Структурно работа включает в себя введение, основную часть, заключение, список использованных источников, приложения. Основная часть работы состоит из трех глав, первая из которых является теоретической, вторая и третья главы- аналитическая и практическая. В первой главе работы рассмотрена сущность инвестиций, классификация иностранных инвестиций в сфере физкультуры и спорта, нормативно-правовое регулирование иностранных инвестиций в России. Во второй главе работы представлен анализ развития физической культуры и спорта в России; дана оценка института технического спонсорства в системе профессионального спорта как объекта иностранных инвестиций; проведен анализ объектов франчайзинга - как фактора привлечения иностранных инвестиций в спорт России; изучены и проанализированы спортивные кластеры России и описана их роль в привлечении иностранных инвестиций. В третьей главе исследования дана оценка факторов, оказывающих негативное влияние на привлечение зарубежных инвестиций в сферу ФКиС России и предложены рекомендации, направленные на повышение активности иностранных инвесторов в сфере ФКиС.

Практическая значимость исследования заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть применены на практике регулирования

отношений в сфере физической культуры и спорта России по привлечению иностранных инвестиций.

ГЛАВА 1.ЗНАЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ФКИС

1.1.Сущность и характеристика иностранных инвестиций

Рассмотрим сущность иностранных инвестиций и их классификацию в сфере физкультуры и спорта. Инвестиции –представляют собой вложение определенного актива (деньги, силы, время), с дальнейшей перспективой получения прибыли, то есть финансового вознаграждения. Иностранные инвестиции имеют несколько определений, рассмотрим их ниже.

Иностранные инвестиции- это долгосрочные вложения капитала, которые владельцы из других стран направляют в различные отрасли экономики России. Инвестиционный климат в стране и привлекательность объекта инвестирования определяют их объем.[62]Иностранные инвестиции представляют собой капитальные средства, вывезенные из одной страны и вложенные в различные виды предпринимательской деятельности за рубежом с целью извлечения прибыли или процента.[18]Согласно закону об иностранных инвестициях–это вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории России в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, в том числе денег, ценных бумаг, иного имущества, имущественных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также услуг и информации. [3] Иностранные инвестиции- это все виды вложений имущественных (денежных) и интеллектуальных ценностей иностранными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской и других видов деятельности на территории России с целью получения последующего дохода.

В иностранных инвестициях нуждается любая страна в мире, каким бы высоким ни был уровень ее экономического развития. Российская Федерация

не является исключением, ей тоже требуется иностранный капитал для решения экономических задач и проведения реформ.

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства. Привлечение иностранного капитала относится к стратегическим задачам развития российской экономики. Создание благоприятных условий для увеличения притока средств иностранных инвесторов является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики в РФ.

Рассмотрим виды иностранных инвестиций. Существует ряд признаков, по которым можно классифицировать все инвестиции в целом, в том числе и иностранные: в зависимости от активов; в зависимости от формы собственности; в зависимости от объекта вложений; в зависимости от объекта вложений; в зависимости от характера использования, рисунок 1.1. Рассмотрим подробнее классификацию иностранных инвестиций.

В зависимости от активов, в которые инвестируется капитал, выделяют: реальные; финансовые; нематериальные иностранные инвестиции. Реальные инвестиции – инвестирование капитала в реально существующие и действующие проекты. К реальным инвестициям можно отнести вложения в строительство каких-либо объектов, а также инвестирование в образование и медицину. Финансовые инвестиции – инвестирование капитала путем приобретения ценных бумаг и других денежных активов. Нематериальные инвестиции – инвестирование капитала путем приобретения нематериальных активов, то есть различных патентов, лицензий, торговых марок и др. [19]

В зависимости от формы собственности выделяют: государственные; частные; смешанные инвестиции. Государственные инвестиции осуществляются за счет средств государственного бюджета. Выделяются только при официальном решении правительства страны. Представляют собой государ-

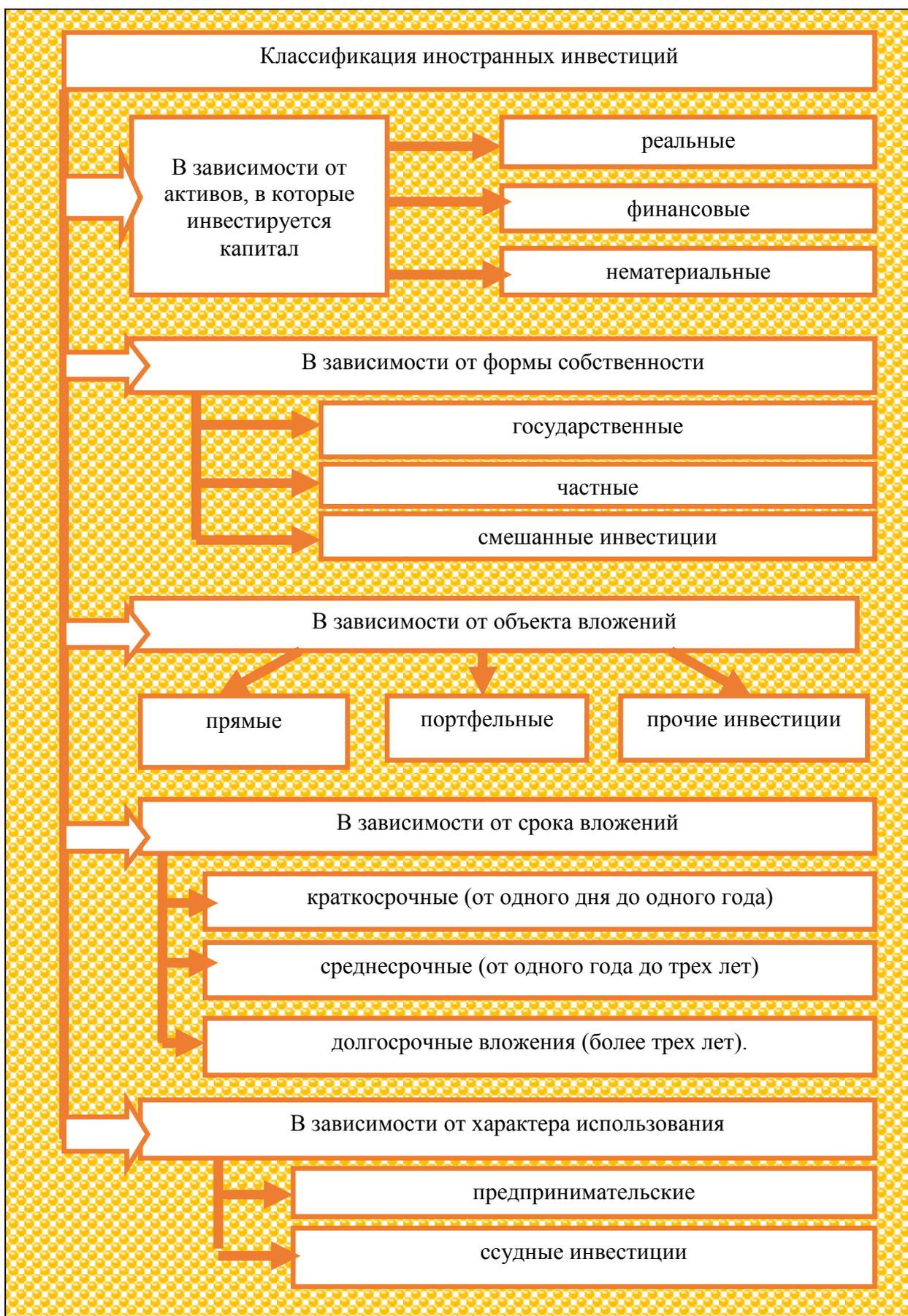


Рисунок 1.1-Классификация иностранных инвестиций

ственные кредиты, помощь другим странам, а также различные гранты. Частные инвестиции осуществляются за счет личных средств инвесторов. Представляют собой покупку различных объектов. Смешанные инвестиции осуществляются как государственными, так и частными инвесторами.

В зависимости от объекта вложений выделяют: прямые; портфельные; прочие инвестиции. Прямые инвестиции (ПИИ)- это вложения в акции, ценные бумаги, облигации. Процент приобретаемого капитала составляет более 10% от всех акций конкретного предприятия. Использование прямых инвестиций подразумевает непосредственное участие инвесторов в управлении данным предприятием. Портфельные инвестиции– это вложения иностранных инвесторов в ценные бумаги. Основное отличие портфельных инвестиций от прямых заключается, в том, что процент приобретаемого капитала составляет менее 10%. Использование такого вида инвестиций не подразумевает активного участия инвесторов в делах компании.[21]

В зарубежной литературе[46] иностранные инвестиции обычно делятся на прямые и портфельные (предпринимательская форма инвестиций). В отечественной литературе дополнительно выделяют прочие иностранные инвестиции (ссудная форма инвестиций). Прочие инвестиции - вклады в банки, торговые кредиты, кредиты правительства иностранных государств, прочие кредиты и другое. Этот вид иностранных инвестиций занимает более 57% от общего объема инвестиций. Формами ПИИ- прямых иностранных инвестиций являются: горизонтальные, вертикальные, слияние и поглощение зарубежных компаний. Рассмотрим подробнее характеристику форм ПИИ:

а)горизонтальные ПИИ осуществляются через создание предприятий и производственных мощностей в целях получить доступ на новые рынки, если сбыт своей продукции на зарубежном рынке невыгоден из-за высоких транспортных расходов и таможенных барьеров, при наличии за рубежом дешевых факторов производства; б)вертикальные ПИИ осуществляются фирмами, делящими производство географически; зарубежные предприятия

создаются для обеспечения материнской компании нужными составляющими, если за рубежом их производить дешевле; в) слияние и поглощение зарубежных компаний (СиП) путем приобретения долей в уставном капитале.

В зависимости от срока вложений, выделяют: краткосрочные (от одного дня до одного года); среднесрочные (от одного года до трех лет); долгосрочные вложения (более трех лет). [57]

В зависимости от характера использования выделяют: предпринимательские; ссудные инвестиции. Предпринимательские инвестиции - это инвестирование капитала в различные виды предпринимательской деятельности. Прибыль достигается путем получения дивидендов. Ссудные инвестиции отличаются от предпринимательских только видом получаемой прибыли. Здесь прибыль достигается путем получения ссудных процентов.

С точки зрения страны, принимающей капитал, в том числе России, предпочтительнее вложения иностранного капитала в виде прямых инвестиций, так как они не требуют возврата и заинтересовывают инвестора повышать эффективность деятельности компании, в которую они вложены. Портфельные инвестиции, т. е. покупка иностранцами акций и облигаций коммерческих организаций, также может быть источником финансирования производства. Однако портфельные инвестиции очень чувствительны к изменениям конъюнктуры и могут быстро перемещаться из одной страны в другую.

По закону, иностранный инвестор имеет право осуществлять инвестиции на территории РФ в любых формах, не запрещенных законодательством РФ. Основными формами иностранных инвестиций являются: создание предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам; долевое участие в капитале предприятий, создаваемых совместно с юридическими лицами либо гражданами РФ; приобретение предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений; приобретение иных имущественных прав;

приобретение облигаций, акций, паев и иных ценных бумаг; инвестиции в форме государственных займов; приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами. [35]

Банки выдают кредиты обычно под предоставление правительственных гарантий. Правительство через аффилированные организации (министерства, специально созданные фонды) выступает гарантом предприятия и выплачивает сумму кредита иностранному инвестору в случае невозврата.

Объектами инвестиционной деятельности являются: недвижимое и движимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности) и соответствующие имущественные права; вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях; ценные бумаги; права на интеллектуальные ценности; научно-техническая продукция; целевые денежные вклады.

Таким образом, выше была рассмотрена классификация иностранных инвестиций, формы иностранных инвестиций, объекты инвестиционной деятельности. В продолжении темы об инвестициях, не лишним будет рассмотреть показатели инвестиций в сферу физкультуры и спорта России по имеющимся данным Росстата и ЦБ РФ. По данным на начало 2018г. доля инвестиций в основной капитал деятельности в области культуры и спорта, организации досуга и развлечений РФ занимает незначительный удельный вес и составляет 1,8% от общего объема инвестиций, в стоимостном выражении сумма инвестиций в отрасль культуры и спорта, организации досуга и развлечений РФ составила 219,7 млрд. руб., рисунок 1.2. Для сравнения, большая доля инвестиций направляется в такие отрасли как: транспортировка и хранение -18,1%; добыча полезных ископаемых-25,1%; обрабатывающие производства- 16%; деятельность по операциям с недвижимым имуществом-6,7%; деятельность в области информации и связи- 3,6%; финансовая и страховая деятельность-2,6%; деятельность по операциям с недвижимым имуществом-6,7%, рисунок 1.2.[54]

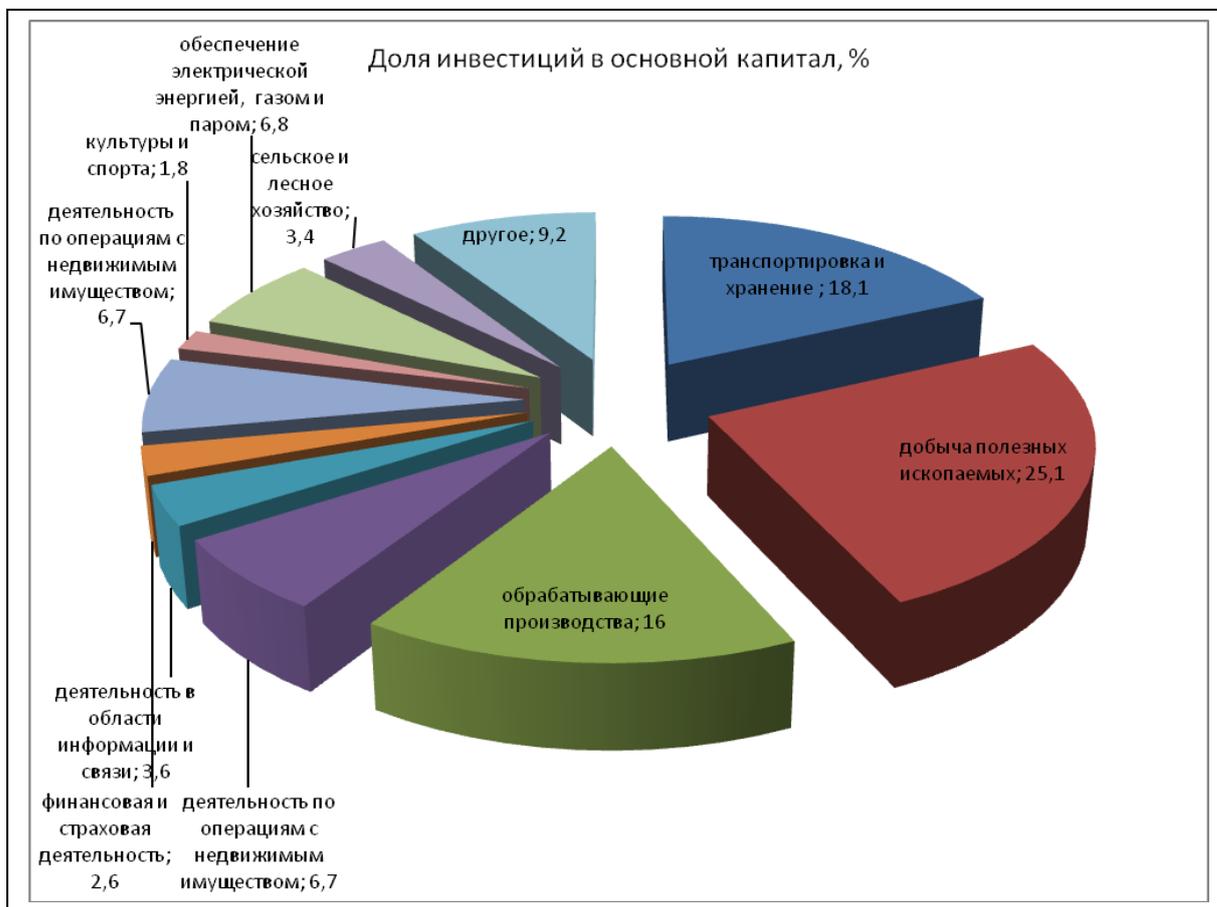


Рисунок 1.2. Структура инвестиций в основной капитал по данным на начало 2018г. по видам деятельности в России[54]

Не менее важными являются показатели прямых иностранных инвестиций в экономику России, по имеющимся данным Росстата динамика показывает снижение за последние ряд лет, в частности, в целом объем прямых иностранных инвестиций на начало 2014г. составил 69219 млн. долл. США, по данным на начало 20017г. этот показатель снизился почти вдвое и сальдо операций платежного баланса РФ составило +32539 млн. долл. США, однако по отношению к предыдущему году наблюдается рост показателя более , чем в четыре раза, рисунок 1.3.

Следует отметить, что на протяжении анализируемого периода сальдо операций платежного баланса имеет знак плюс. Большая доля прямых иностранных инвестиций в экономику России по данным на начало 2017г. поступило из Сингапура и составило +15122 млн. долл. США, годом ранее этот показатель составлял +185 млн. долл. США, рисунок 1.4.

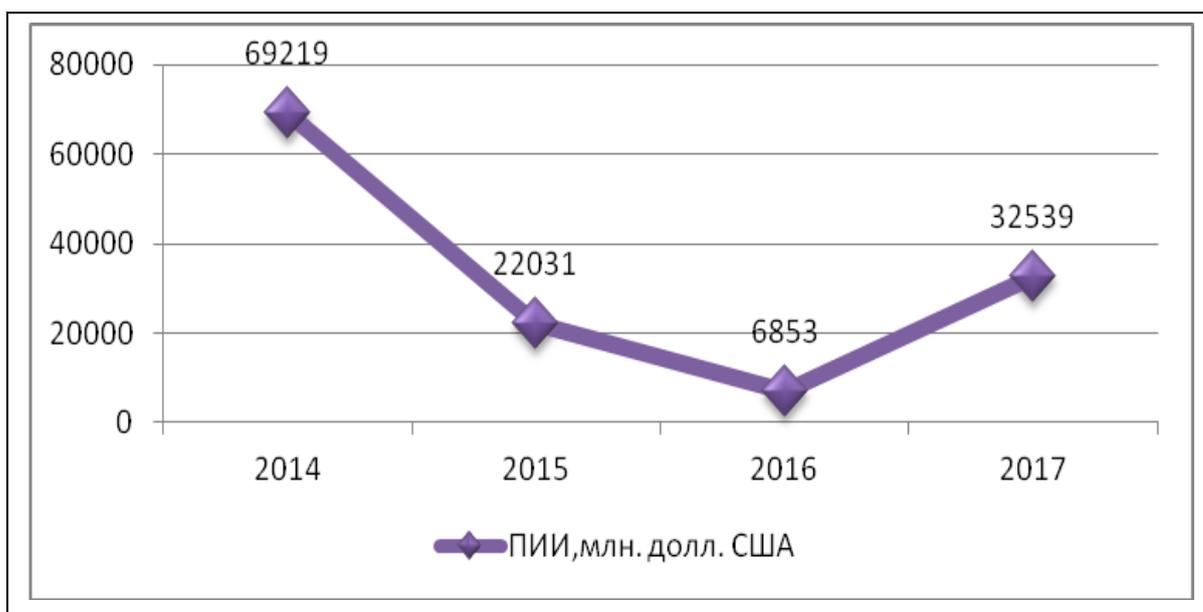


Рисунок 1.3. Динамика прямых иностранных инвестиций (сальдо операций платежного баланса) в экономику России с 2014-2017 гг. (по данным на начало года)



Рисунок 1.4. Наибольший объем ПИИ в экономику России из Сингапура по данным на начало 2017 г.

По таким странам как Нидерланды, Франция, Австрия, Германия, Джерси, Ирландия, Бермуды, Швейцария, Багамы, Великобритания, объем прямых иностранных инвестиций (сальдо торгового баланса) в экономику России составляет от 400 до 1400 млн. долл. США, рисунок 1.5.

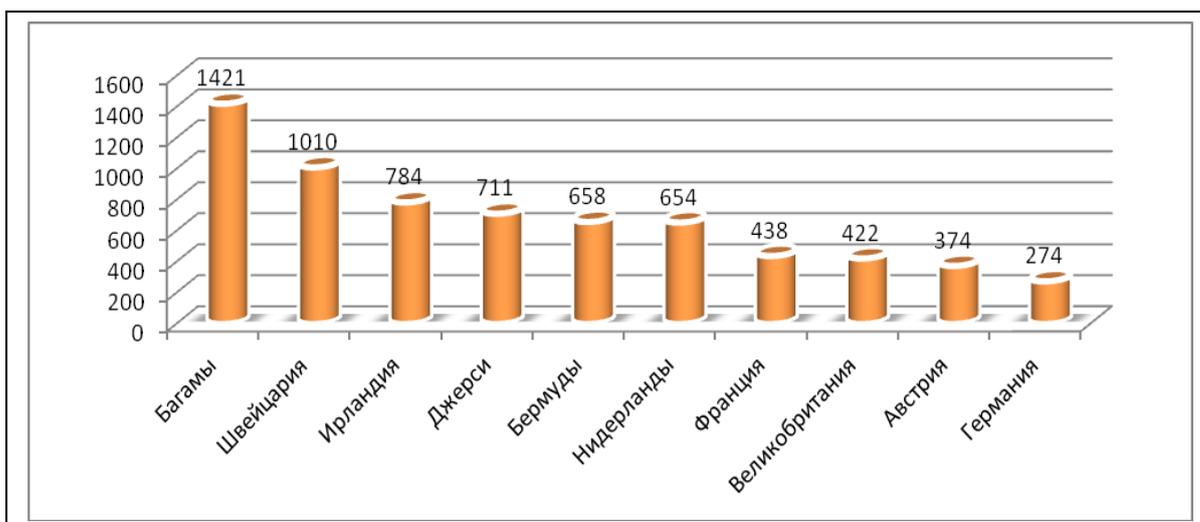


Рисунок 1.5. Прямые иностранные инвестиции (сальдо торгового баланса) в экономику России по данным на начало 2017г.

Небольшой объем прямых иностранных инвестиций в экономику России наблюдается из стран Финляндия, Япония, Венгрия, Мальта, Эстония, Чешская Республика, Норвегия, Италия. Сальдо платежного баланса имеет положительный знак, и составляет менее 100 млн. долларов США, рисунок 1.6.

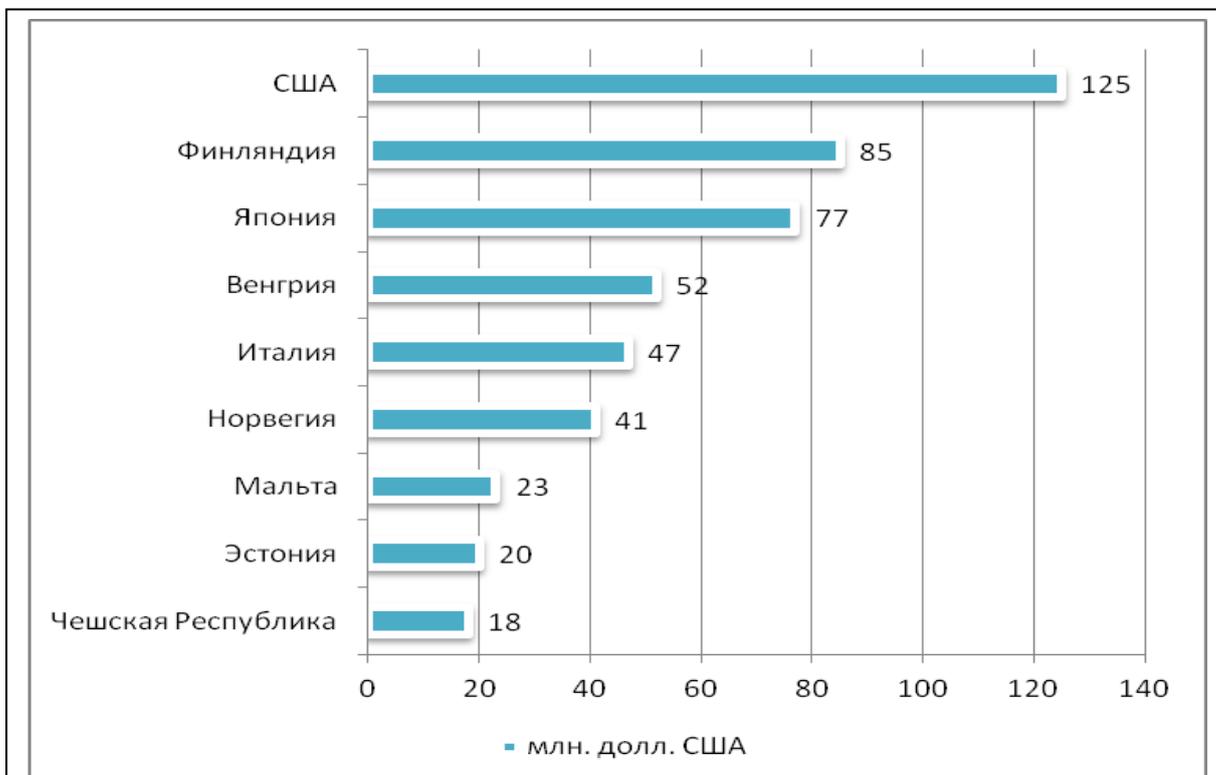


Рисунок 1.6. Небольшой объем ПИИ из некоторых стран в экономику России на начало 2017гг.

Таким образом, представленный выше анализ показал, что доля инвестиций в основной капитал в отрасль физической культуры и спорта России занимает небольшой удельный вес в общем объеме инвестиции и составляет 1,8%. Динамика прямых иностранных инвестиций в экономику России показывает снижение, однако сальдо платежного баланса положительное, наибольший объем ПИИ в экономику России был получен из Сингапура по данным на начало 2017г. сальдо ПИИ Сингапура составило +15122 млн. долл. США. [54]

Не менее важным вопросом является рассмотреть роль иностранных инвестиций в экономике страны. Приоритетное значение среди различных форм иностранных инвестиций имеют прямые инвестиции, так как они оказывают существенное воздействие на национальные экономики и международный бизнес в целом. Роль прямых иностранных инвестиций заключается: в содействии общей социально-экономической стабильности, стимулировании производственных вложений в материальную базу (в отличие от спекулятивных и нестабильных портфельных инвестиций, которые могут быть внезапно выведены с негативными последствиями для национальной экономики); в способности активизировать инвестиционные процессы в силу присущего инвестициям мультипликативного эффекта; в сочетании переноса практических навыков и квалифицированного менеджмента со взаимовыгодным обменом ноу-хау, облегчающим выход на международные рынки; в способности при правильной организации, стимулировании и размещении ускорить развитие отраслей и регионов; в активизации конкуренции и стимулировании развития среднего и малого бизнеса; в стимулировании развития производства экспортной продукции с высокой долей добавленной стоимости, инновационных товаров и производственных технологий, управления качеством, ориентации на потребителя; в содействии росту занятости и повышению уровня доходов населения, расширению налоговой базы. [54]

Рассмотрим преимущества и недостатки иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции имеют следующие преимущества по сравнению с другими видами международной экономической помощи: способствуют развитию эффективных интеграционных процессов; являются дополнительным источником капитала; побуждают к овладению и закреплению опыта функционирования рыночной экономики; способствуют расширению ассортимента выпускаемой продукции; способствуют расширению экспорта и поступления иностранной валюты, рисунок 1.7.

Вложения иностранных капиталов могут оказывать на экономику принимающих стран как положительные, так и отрицательные воздействия. Как показывает международная практика, к отрицательным последствиям привлечения иностранного капитала можно отнести: подавление местных производителей и ограничение конкуренции; усиление зависимости национальной экономики, угрожающее ее экономической и политической безопасности; репатриация капитала и перевод прибыли в различных формах (дивидендов, процентов, роялти и др.), что ухудшает состояние платежного баланса принимающей страны; увеличение импорта оборудования, материалов и комплектующих, требующее дополнительных валютных расходов; возможная деформация структуры национальной экономики; упадок традиционных отраслей национальной экономики; ослабление стимулов для проведения национальных НИОКР вследствие ввоза иностранной технологии, что, в конечном счете, может привести к усилению технологической зависимости; ухудшение состояния окружающей среды в результате перевода в страну «грязных» производств и хищнической эксплуатации местных ресурсов.

Разумеется, все перечисленные выше преимущества и недостатки иностранных инвестиций не реализуются автоматически, а существуют лишь в потенци. Поэтому принимающие страны должны проводить разумную политику регулирования иностранных инвестиций, которая позволяла бы в

полной мере использовать их положительные эффекты и устранять или минимизировать отрицательные. [29]



Рисунок 1.7.Преимущества иностранных инвестиций

Таким образом, выше были рассмотрены преимущества и недостатки иностранных инвестиций, их роль в экономике страны. Отметим, что инвес-

торами в сфере физкультуры и спорта могут являться как физические, так и юридические лица, в том числе: общественные организации; спортивные клубы; государственные учреждения; финансовые фонды и др. Для того, чтобы подробнее рассмотреть виды иностранных инвестиций в сфере ФКиС, перейдем к следующему параграфу исследования.

1.2. Виды иностранных инвестиций в сфере ФКиС и их классификация

Рассмотрим классификацию иностранных инвестиций в сфере ФКиС. Благодаря обширной аудитории, которую концентрирует вокруг себя любое спортивное событие, инвестиции в спорт стали сегодня одними из популярных и интересных способов удачно пристроить свои деньги. Существует множество методов спортивного инвестирования - от минимальной ставки на любимую команду до ее покупки за несколько миллионов. В этой сфере вращаются огромные деньги, что привлекает в эту отрасль все больше и больше вкладчиков. Отметим, что такого рода вложения могут иметь не только позитивные материальные последствия, но и благотворно влиять на социальную-культурную сферу. Вкладывая в производство спорт-оборудования или в строительство стадионов, инвестор, таким образом, вносит свой вклад в формирование здоровой нации.

Следует отметить, что наиболее распространенными видами иностранных инвестиций в спорт являются: ставки на спорт (беттинг); магазины спортивного питания; фитнес-клубы; магазины товаров для спорта; акции спортивной компании; вложения в дочерние компании и сооружения, связанные со спортом; инвестиции в тренерский состав и спортсменов; капиталовложения в спортивные интернет-площадки. Рассмотрим подробнее виды иностранных инвестиций.

1) Ставки на спорт - беттинг. Этот способ инвестирования (впрочем, как и любой другой) может обогатить инвестора или стать причиной утраты

капитала. Но, конечно, букмекеры в этом случае несут меньшие риски, чем игроки. Рассчитывать на прибыль от ставки, совершенно не разбираясь в тонкостях спортивной сферы - это заблуждение. Все, кто попадает в беттинг случайно, в основном теряют интерес к этому занятию после первой неудачи. Ставки на спорт – беттинг связаны с определенными рисками, чем более азартен инвестор, тем более высокими являются риски. Также, прибегая к услугам капперов, беттер перекладывает, как бы, на них ответственность за исход матча, что повышает риски. В некоторых случаях риски повышают договорные матчи. Исход, когда одна команда проигрывает другой по договоренности, предугадать почти невозможно. Об этом факте знают только самые приближенные к спортсменам и тренерам лица. Стоит заметить, что игровая индустрия не регулируется со стороны уполномоченных органов на предмет формирования ею в обязательном порядке риск-капитала на случай форс-мажоров. Образ букмекерской конторы формируется, исходя из ее репутации, истории, отзывов клиентов. Но все это не исключает риски банкротства и мошенничества со стороны организаторов. Однако, если грамотно распорядиться капиталом, то этот вид инвестиций принесет неплохую прибыль. Плюсы и минусы инвестиций в спортивные ставки представлены в таблице 1.1.[14]

Таблица 1.1

Плюсы и минусы инвестиций в спортивные ставки

№ п/п	Плюсы спортивных инвестиций в ставки	Минусы спортивных инвестиций в ставки
1	Нет необходимости располагать большим стартовым капиталом	Чтобы выработать собственную стратегию и получить опыт в этой области, необходимо потратить немалое количество времени
2	Вероятность солидной прибыли в случае выигрышной ставки	Контроль за эмоциями. Если инвестор слишком эмоционален, привык идти на поводу своих сиюминутных желаний, то он вскоре потеряет весь свой капитал
3	Возможность снимать необходимые средства по первой надобности и контролировать их движение по счету в конторе	Вероятность попасть на недобросовестные конторы и букмекеров

2) Инвестиции в магазин спортивного питания. Данный вид вложения в спорт требует наличия определенного стартового капитала. Если воспользоваться франшизой, то затраты можно снизить в несколько раз. Отметим, франчайзинг – представляет собой организацию бизнеса, в которой компания (франчайзер) передает независимому человеку или компании (франчайзи) право на продажу продукта или услуги от имени этой компании, рисунок 1.8.

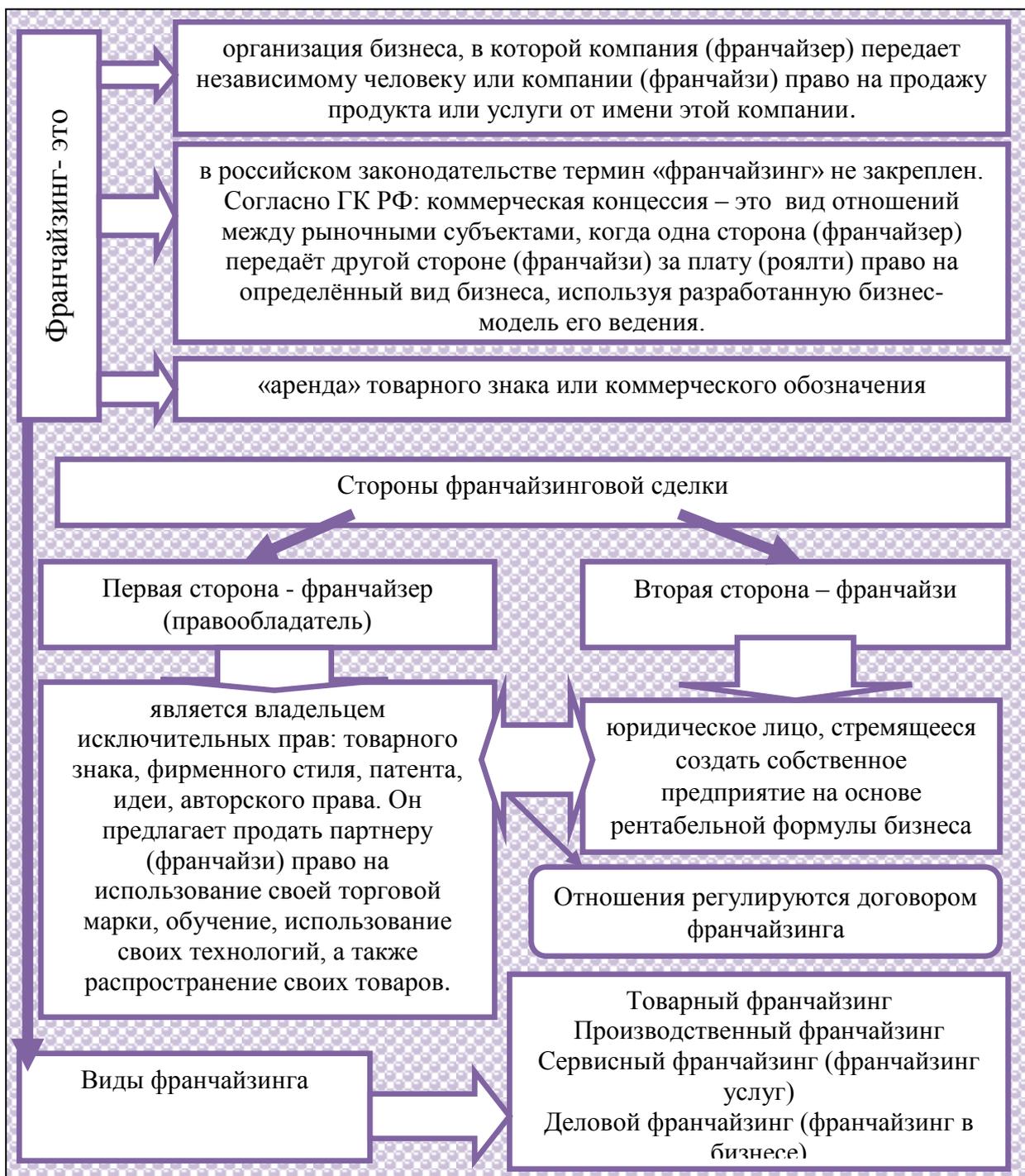


Рисунок 1.8. Понятие франчайзинга[53]

Плюсами магазина спортивного питания по франшизе являются следующие: нет необходимости тратить время и деньги на раскрутку бренда; благодаря франшизе, нет необходимости разрабатывать самостоятельно ассортиментную политику магазина и заниматься поиском поставщиков; в некоторых случаях фирма -франшизодатель предоставляет оборудование и проводит обучение персонала. Кроме преимуществ инвестиций в магазин спортивного питания, можно выделить также недостатки, к ним относятся: клиентами магазинов в основном являются мужчины в возрасте 20-30 лет, а это довольно ограниченное количество людей; высокий уровень конкуренции; сезонность бизнеса, обычно спортпитание покупают перед летним сезоном, чтобы привести себя в форму, показатель продаж вырастает только с началом осени. К тому же на уровень доходности влияют политические и экономические факторы: курс доллара, введение новых санкций, запрет на ввоз протеина и т.д. Для того чтобы наработать свою клиентскую базу, необходимо на первых порах предлагать клиентам скидки и бонусы, а это дополнительные издержки.

3)Инвестиции в открытие фитнес-клуба. Вкладывать инвестиции в открытие фитнес-клуба можно также работая под франшизой. Это позволит снизить расходы на открытие собственного тренажерного зала или фитнес-клуба. Окупаемость фитнес-зала длится в среднем 1-2 года; для сравнения, окупаемость магазина спортивного питания составляет - от 6 месяцев до года. Инвестиции в открытие фитнес-клуба также имеют свои преимущества и недостатки, таблица 1.2. На этот вид бизнеса мало влияют политика и экономика. Открыть фитнес-зал можно и в спальном районе, сэкономив при этом на аренде значительную сумму и не потеряв объем потенциальных клиентов.

4)Инвестиции в открытие магазина спортивных товаров.

На пике популярности здорового образа жизни и активного отдыха, инвестиции в открытие магазина спортивных товаров, являются более чем

перспективными, хотя конкурентов в этой нише много, а если магазин организован в формате «магазин самообслуживания», это повышает уровень общей доходности до 40%. Срок окупаемости предприятия - до 2 лет.[14]

Таблица 1.2

Преимущества и недостатки инвестиций в открытие фитнес-клуба

№ п/п	преимущества	недостатки
1	Этот вид бизнеса в сфере услуг сегодня крайне востребован	Конкуренция в нише высока
2	Затраты основного характера единовременные - закупка тренажеров	Необходимы затраты на ремонт помещения
3	Стабильный доход при формировании постоянной базы клиентов	Сезонность работы - в летний период обычно отмечается затишье

5) Инвестиции в акции спортивной компании. Инвестиции в акции спортивных телеканалов или футбольных клубов, производителей спортивной одежды, обуви, оборудования, инвентаря, экипировки, также являются выгодными, позволяют приносить доходность инвестору. Сегодня перспективными считаются фирмы Adidas, Puma, Nike. Такие капиталовложения в спорт обеспечивают до 15-20% годовых. Однако, по имеющимся данным ЦБ РФ прямые инвестиции в спорт за первое полугодие 2018г. имеет тенденцию к снижению, сальдо торгового баланса имеют знак минус, в первом квартале 2018г. он составил -46млн. дол. США, во втором полугодии 2018г. сальдо сформировалось на уровне -45 млн. долл. США, рисунок 1.9.

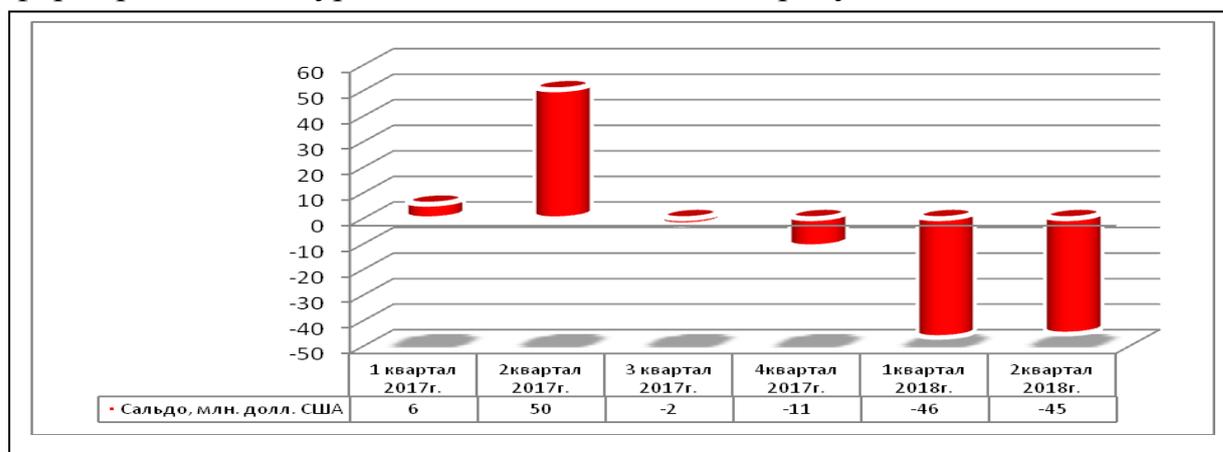


Рисунок 1.9. Сальдо платежного баланса ПИИ в деятельность культуры, спорта, организации досуга и развлечений в России с 2017-2018гг.[54]

Следует отметить, что отрицательное сальдо наблюдалось в третьем и четвертом кварталах 2017г., для сравнения в первом полугодии 2017г. сальдо было положительным и составляло 6 млн. долл. США в первом квартале, 50 млн. долл. США во втором квартале 2017г., рисунок 1.9.

Таким образом, объемы прямых иностранных инвестиций в отрасль спорта России погашенные существенно превышают значения привлеченного объема инвестиций, за счет этого, сальдо торгового баланса имеет знак минус и на протяжении нескольких кварталов не меняет своего значения, рисунок 1.10.[54]

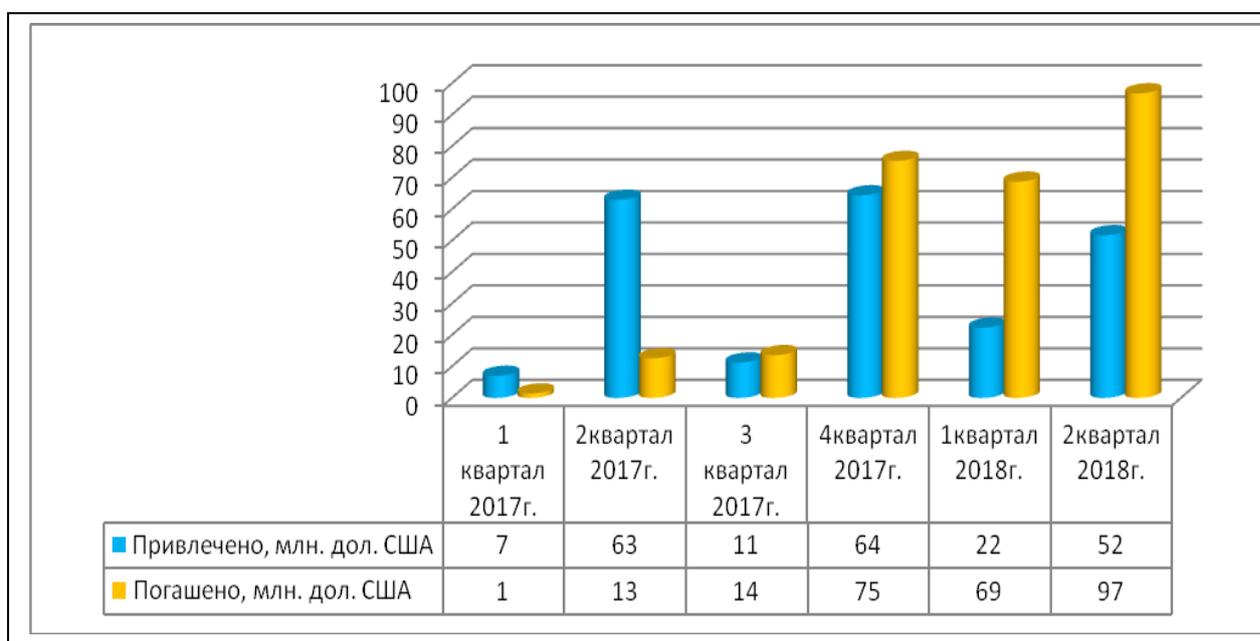


Рисунок 1.10. Привлечено и погашено ПИИ в деятельность культуры , спорта, организации досуга и развлечений в России с 2017-2018гг.(по кварталам)

В целом, за последние 7 лет, сальдо платежного баланса ПИИ в деятельность культуры , спорта, организации досуга и развлечений в России имело знак минус в 2015-2016гг., в остальные годы анализируемого периода сальдо являлось положительным, хотя и снижается к концу анализируемого периода и в 2017г. составило 43 млн. долл. США, а это существенно ниже уровня 2012-2014гг., рисунок 1.11.[54]

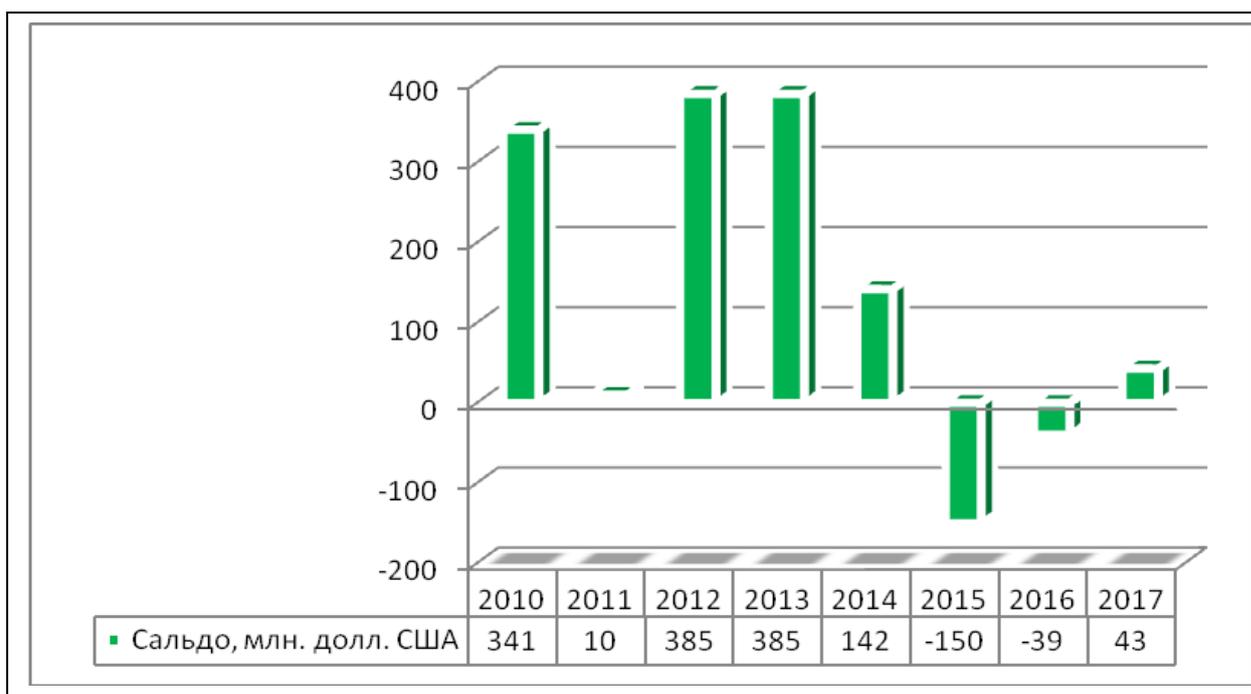


Рисунок 1.11. Сальдо платежного баланса ПИИ в деятельность культуры , спорта, организации досуга и развлечений в России с 2010-2017гг.[54]

б) Инвестиции в дочерние компании и спортивные сооружения. Этот тип инвестиций чаще всего используется спортивными клубами и лигами федераций. Они вкладывают заработанные средства в реконструкцию или строительство сооружений (стадионы, катки, спорт-центры). Это позволяет некоторым клубам экономить на аренде стадиона или другой спорт-площадки. Инвестирование подразумевает наличие значительного капитала и способно принести хорошую прибыль на долгосрочной основе. Инвестирование в спортивные сооружения может осуществляться различными формами: концессия, государственно-частное партнерство (ГЧП), льготное финансирование, спонсорское соглашение о долгосрочном стратегическом партнерстве. Концессия – представляет собой форму договора о передаче в пользование комплекса исключительных прав, принадлежащих правообладателю. Передача в концессию осуществляется на возмездной основе на определенный срок или без указания срока. Объектом договора может быть передача прав на эксплуатацию природных ресурсов, предприятий, оборудования и иных прав, в том числе на использование фирменного наименования

и (или) коммерческого обозначения, охраняемой коммерческой информации, товарных знаков, знаков обслуживания и т. п.

Концессия, концессионное соглашение – форма государственно- частного партнёрства, представляет собой вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях. Государственно-частное партнерство – это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов ГЧП в целях достижения задач публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами. Следует отметить, что инвестирование в дочерние компании и спортивные сооружения РФ осуществляется в основном за счет российских инвесторов, привлечение иностранных инвестиций в данные объекты на сегодняшний день является достаточно проблематичным, то есть этот вид инвестирования практически не осуществляется иностранными инвесторами. Для наглядности, в таблице 1.3 представлены наиболее крупные спортивные объекты России, которые были профинансированы инвесторами России.

7) Инвестиции в тренерский состав и спортсменов. Все спорт-клубы заинтересованы в стабильном потоке болельщиков на стадионах. Поэтому они вкладывают деньги в умелых тренеров, популярных игроков, чтобы привлечь еще больше внимания целевой аудитории. Также, для того чтобы воспитывать перспективную молодежь, заниматься подготовкой тренеров и прочих кадров, организации открывают специальные спорт-школы. Таким образом, повышается уровень мастерства игроков, и соответственно, увеличивается количество заинтересованных зрителей, чем больше людей посещают игры, тем выше цена на рекламу у организаторов.

8) Инвестиции в спортивные интернет-площадки.

Таблица 1.3

Инвестиции в наиболее крупные спортивные сооружения России (ГЧП)[45]

№ п/п	Инвестор	Описание объектов
1	ЗАО «Волга спорт»	Создание 3 физкультурно-оздоровительных комплексов на территории Нижегородской области. Объем инвестиций: 1 461,6 млн. рублей. Форма реализации: концессия
2	ЗАО «Волга спорт»	Создание Ледового дворца «Волга-Спорт-Арена» на территории г. Ульяновска. Объем инвестиций: 2 023 млн. рублей (концессия). Создание объекта: 2012 - 2014, эксплуатация: 2014 - 2024 Форма реализации: концессия
3	ВТБ Арена парк	Строительство многофункционального комплекса «ВТБ-Арена Парк» - Реконструкция стадиона Динамо на территории г. Москвы. Объем инвестиций: 26 000 млн. руб. (спортивная составляющая без учета коммерческих объектов). Срок реализации: 2012 - 2018 гг. Форма реализации: акционирование
4	Банк Открытие Внешэкономбанк	Строительство стадиона «ЦСКА» (ВЭБ-Арена) на территории г. Москвы. Объем инвестиций: 14 000 млн. руб. Срок реализации: 2005-2016 гг. Форма реализации: льготное финансирование ВЭБ
5	ООО «Бассейны»	Строительство крытых плавательных бассейнов (10 водных комплексов в разных районах Санкт-Петербурга, из которых 3 уже введены в эксплуатацию). Объем инвестиций: 6 000 млн. руб. Срок реализации: 2017 г. Форма реализации: концессия
6	Банк Открытие Внешэкономбанк	Строительство стадиона Спартак на территории г. Москвы. Объем инвестиций: 15 000 млн. руб. Срок реализации: 2010-2014 гг. Форма реализации: спонсорское соглашение о долгосрочном стратегическом партнерстве
7	ООО «Три вершины»	Строительство спортивно-оздоровительного комплекса в г. Норильске. Объем инвестиций: 44 млн. руб. (концессия) Срок реализации проекта: 2014 - 2034 Форма реализации: концессия

У каждого знаменитого спорт-клуба обязательно есть свой веб-сайт, на котором болельщики могут получать информацию из первоисточника обо всех изменениях в команде, ее планах и прогнозах на будущее. Тренера публикуют расписания тренировок, игр и прочее. Читатель может получить обратную связь, задав вопрос своему кумиру. Инвестиции в сайты считаются перспективными, так как рекламная площадь здесь стоит дорого.

Таким образом, выше были рассмотрены основные виды иностранных инвестиций в отрасль физкультуры и спорта, все они имеют как преиму-

щества, так и недостатки, а также не исключены риски при инвестировании. При этом, замечена динамика отсутствия финансирования со стороны иностранных инвесторов по объектам строительства спортивных сооружений, однако прямые иностранные инвестиции в отрасль спорта все же имеют место быть, однако показатели нельзя назвать высокими, за последние годы наблюдается снижение ПИИ в спортивную сферу России.

В продолжении темы иностранных инвестиций, является необходимым рассмотреть нормативно-правовое регулирование иностранных инвестиций в России, для этого перейдем к следующему параграфу исследования.

1.3. Нормативно-правовое регулирование иностранных инвестиций в России

Рассмотрим правовое регулирование иностранных инвестиций в РФ. Россия ведёт политику регулирования потока капитальных средств из-за рубежа в сферы стратегических отраслей экономики, предоставляя вкладчикам большие права на их вклады, которые подкрепляются правовым регулированием иностранных инвестиций.

Регулирование иностранных инвестиций нацелено на стимулирование притока иностранных инвестиций в материальное производство. Законы и нормативные акты в области регулирования иностранных инвестиций в РФ можно разделить на три группы. Первая группа представляет собой нормативно-правовые акты, регулирующие общие моменты любой предпринимательской и инвестиционной деятельности, к ним относятся: Конституция РФ[1], Гражданский кодекс РФ, ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» и другие.

Вторая группа нормативно-правовых актов регулирует отдельные направления инвестиционной деятельности. В нее входят ФЗ от 25 февраля

1999г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»[2]; ФЗ от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»[8]; ФЗ от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»; ФЗ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»; ФЗ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»[6], ФЗ «О ГЧП»[5] и другие.

Третья группа нормативно-правовых актов включает в себя нормативные акты, регулирующие отдельные вопросы деятельности организаций с иностранными инвестициями, к ним относятся: Таможенный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Закон Российской Федерации от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе», ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»[3] и другие.

Рассмотрим кратко сущность основных нормативно-правовых актов, регулирующих иностранные инвестиции в России. Конституция РФ как нормативный акт, имеет высшую юридическую силу и прямое действие на всей территории страны, Конституция РФ закрепляет свободу экономической деятельности, равную защиту всех форм собственности, гарантии судебной защиты; свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, таблица 1.4(Приложение 1).

В РФ главным регулятором отношений бизнеса и государства в сфере концессий является ФЗ от 21 июля 2005г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях». Закон о концессиях регулирует отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений. Кроме этого, данный закон определяет перечень объектов концессионного соглашения и особенности передачи в концессию отдельных видов имущества, определяет основные права и обязанности сторон соглашения, условия, являющиеся обязательными для включения в концессионные соглашения.

Законом «О концессионных соглашениях» установлены гарантии прав и законных интересов сторон концессионного соглашения, регламентирован порядок заключения, изменения и расторжения концессионных соглашений. Закон о концессиях предусматривает единственную договорную модель концессионного соглашения, в соответствии с которой концессионер осуществляет строительство и (или) реконструкцию объекта соглашения, находящегося в собственности концедента или подлежащего передаче в собственность концеденту после строительства (реконструкции) с последующей эксплуатацией данного объекта концессионером на праве владения и пользования. Следует отметить, что для реализации проекта на основании концессионного соглашения необходимо проведение ряда мероприятий, представленных в таблице 1.5(Приложение 2).

Инвестиции в особые экономические зоны регулируются ФЗ от 22 июля 2005г. №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Осуществление иностранным инвестором или российской компанией с иностранными инвестициями финансовой аренды (лизинга) подпадает под действие норм ГК и Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»[6].

Главным законом, который регулирует права зарубежных инвесторов на вложения и получение прибыли, ведения бизнеса на территории России, является ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».[3] Его нормы распространяются на коммерческую деятельность юридических и гражданских лиц, с условием ограничения, которое установлено ФЗ «Об иностранных инвестициях».[3] Согласно данного закона, иностранные вклады могут осуществляться через: предоставление других займов, имущественных прав и т.д.; образование совместных организаций; покупку инвеститорами предприятий, недвижимости, облигаций и т.д.; образование предприятий, которые принадлежат иностранным вкладчикам полностью.

Российской Федерацией предусмотрено регулирование инвестиционных вложений на территории государства с учетом ряда особенностей, необходимых для безопасности страны. Закон «Об иностранных инвестициях» делит инвестиции на прямые и портфельные. Прямые зарубежные – это один из видов деятельности зарубежного предпринимательства. Оно предусматривает: деятельность по предоставлению лизинга; вклады в создаваемые филиалы; покупка не меньше 1/10 доли хозяйственного общества на территории страны. Портфельные – это приобретение облигаций и ценных бумаг, активная деятельность в валютно-финансовых организациях, покупка акций предприятий в том объеме, в котором не предусмотрено его контролирование. Отдельный вид вложений в Россию – это реальные капиталы, которые вкладывают в недвижимость, оборудование, землю и оборотный капитал.

Для того чтобы зарубежный вкладчик был уверен в сохранности своих вложений в экономику страны, а его права были сохранены, предусмотрены определенные гарантии законодательством страны-реципиента. ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»[3] предусматриваются следующие гарантии внешним инвесторам: защита прав и интересов; разрешение споров, которые возникли при ведении бизнеса на территории России; приобретение земли и любой другой недвижимости; выплата компенсаций; вывод за рубеж полученных средств; сохранение прав и обязанностей в случае перехода собственности или капитала от инвестора к другому лицу; использование разных форм и видов вкладов. Вкладчикам из-за рубежа предоставляются льготы на уплату таможи. Также местные органы могут устанавливать льготы по налогообложению при совместных проектах. Следует отметить, что на сегодняшний день, в РФ действует льготное налогообложение при осуществлении деятельности с использованием объектов физической культуры и спорта, в частности, предусмотрены льготы: в отношении налога на добавленную стоимость и возможных

налоговых преференций в отношении налога на прибыль организаций и налога на имущество на региональном уровне. На муниципальном уровне субъекту, осуществляющему деятельность в области физической культуры и спорта, может быть предоставлен льготный режим в отношении земельного налога. Рассмотрим подробнее льготный режим налогообложения при осуществлении деятельности с использованием объектов физической культуры и спорта:

1) Налог на добавленную стоимость. В соответствии с абзацем 6 подпункта 14.1 пункта 2 ст. 149 НК РФ не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) реализация услуг населению по организации и проведению физкультурных, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий. Как установлено нормами статьи 11 НК РФ понятия и термины гражданского законодательства, используемые в НК РФ, применяются в том значении, в каком они используются в этой отрасли законодательства, если иное не предусмотрено нормами самого НК РФ. Указанной нормой, устанавливающей специальный льготный порядок, определение услуг по организации и проведению физкультурных, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий не регламентировано. По мнению Минфина России, в данном случае следует апеллировать нормами Закона о физической культуре и спорте, в соответствии с положениями которого физической культурой признается часть культуры, представляющая собой совокупность ценностей, норм и знаний, создаваемых и используемых обществом в целях физического и интеллектуального развития способностей человека, совершенствования его двигательной активности и формирования здорового образа жизни, социальной адаптации путем физического воспитания, физической подготовки и физического развития.

Таким образом, под услугами по организации и проведению физкультурных мероприятий, оказанными населению, понимаются услуги по проведению организованных занятий граждан физической культурой в целях

физического и интеллектуального развития способностей человека, совершенствования его двигательной активности и формирования здорового образа жизни, социальной адаптации путем физического воспитания, физической подготовки и физического развития.

Учитывая изложенное, в письме Минфина России от 03.02.2015 № 03-07-07/4071 указано, что услуги, оказываемые населению по организации и проведению физкультурных, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий на территории фитнес-центра как индивидуально, так и под руководством тренера, освобождаются от налогообложения налогом на добавленную стоимость.

2) Налог на прибыль организаций. Специального порядка для субъектов налогообложения, осуществляющих деятельность в сфере физической культуры и спорта нормами главы 25 (Налог на прибыль) НК РФ не установлено. Однако, согласно абзацу 4 части 1 статьи 284 НК РФ налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ (18%), законами субъектов РФ может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом указанная налоговая ставка не может быть ниже 13,5%. Таким образом, в компетенции регионального законодателя находится возможность установления льготного режима в части налога на прибыль организаций в отношении налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в области физической культуры и спорта.

3) Налог на имущество. Налог на имущество организаций является региональным налогом, администрируется субъектом РФ, который в соответствии с НК РФ вправе установить налоговые преференции в виде пониженной ставки налога на имущество, вплоть до установления ставки налогообложения в размере 0% (ст. 372 НК РФ). Таким образом, используя предоставленные возможности в части формирования налоговых преференций для инвесторов (частных партнеров), региональные власти способны обеспечить благоприятный инвестиционный климат, в том числе, для

развития объектов физической культуры и спорта путем предоставления «адресной» (отраслевой) льготы в отношении деятельности в области физической культуры и спорта.

Итак, выше были рассмотрены некоторые особенности льготной системы налогообложения в сфере физической культуры и спорта РФ и нормативно-правовое регулирование иностранных инвестиций в России. Таким образом, иностранный капитал в РФ регулируется законом об иностранных капиталовложениях, который предусматривает возможность вкладов в экономику страны с сохранением национальной безопасности и развития экономических отношений России с другими странами. Для иностранных инвесторов предусмотрены определенные права и гарантии. Иностранные вклады – это средства, которые вкладывают в экономику другой страны. Инвесторы предусматривают сохранение и увеличение в разы своего дохода, что обеспечивает им высокий доход. Отношения, связанные с вкладами зарубежных инвесторов в российские банки, страховые и кредитные организации регулируются законами РФ о банковской деятельности и страховании.

Резюмируя выше изложенное первой главы можно сделать вывод, под иностранными инвестициями понимаются вложения инвесторов различных стран в экономику России. При этом, инвестиции в спорт РФ классифицируются по различным признакам, это могут быть вложения в магазины спортивного питания, спортивного инвентаря, ставки на спорт (беттинг), прямые иностранные инвестиции (акции спортивных компаний), вложения в дочерние компании и сооружения, связанные со спортом; инвестиции в тренерский состав и спортсменов; капиталовложения в спортивные интернет-площадки. Представленный анализ показал, что в целом иностранные инвестиции в экономику России показывают снижение, в спортивную сферу направляются только прямые иностранные инвестиции, однако, объемы их незначительны и имеют тенденцию к снижению. Регулирование иностранных инвестиций осуществляется на основании Конституции РФ, федераль-

ных законов, НК РФ и иных нормативно-правовых актов России. Для того, чтобы дать более полную оценку иностранным инвестициям в сфере физкультуры и спорта, перейдем к следующей главе исследования.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ФИЗКУЛЬТУРЫ И СПОРТА РОССИИ

2.1. Показатели развития физической культуры и спорта в России

Рассмотрим основные показатели развития физической культуры и спорта в России. Цели государственной политики в сфере физической культуры и спорта определены в Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020г.[55] и предусматривают создание условий, обеспечивающих возможность для населения вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре, а также повысить конкурентоспособность российского спорта. К числу приоритетных направлений развития физической культуры и спорта в России относятся: развитие физической культуры и массового спорта; развитие спорта высших достижений и системы подготовки спортивного резерва; подготовка и проведение крупных международных спортивных мероприятий. В субъектах РФ реализацию государственной политики в области физической культуры и спорта осуществляют: 46 министерств (из них 13 совмещенных); 1 агентство (Архангельская область); 14 департаментов (из них 5 совмещенных); 12 комитетов (из них 1 совмещенный); 11 управлений (из них 3 совмещенных); 1 сектор (совмещенный – Ямало-Ненецкий автономный округ).

По имеющимся данным, за прошедший 2017г. в России было обеспечено достижение основных показателей развития физической культуры и массового спорта в России, установленных государственной программой. По данным за 2017г. наблюдается увеличение доли населения систематически занимающегося физической культурой и спортом на 2,8% к уровню прошлого года и составила 36,8%, а это 50,1 млн. человек, рисунок 2.1. По отношению к уровню 2000 г. увеличение желающих заниматься спортом составило 37,3 млн. человек.[26]



Рисунок 2.1. Численность населения России, систематически занимающегося физической культурой и спортом с 2000-2017гг.

За прошедший период, наблюдается также увеличение доли учащихся и студентов систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности учащихся и студентов, и по итогам 2017г. этот показатель составил 78,8%, годом ранее доля учащихся и студентов составляла 68%, рисунок 2.2.

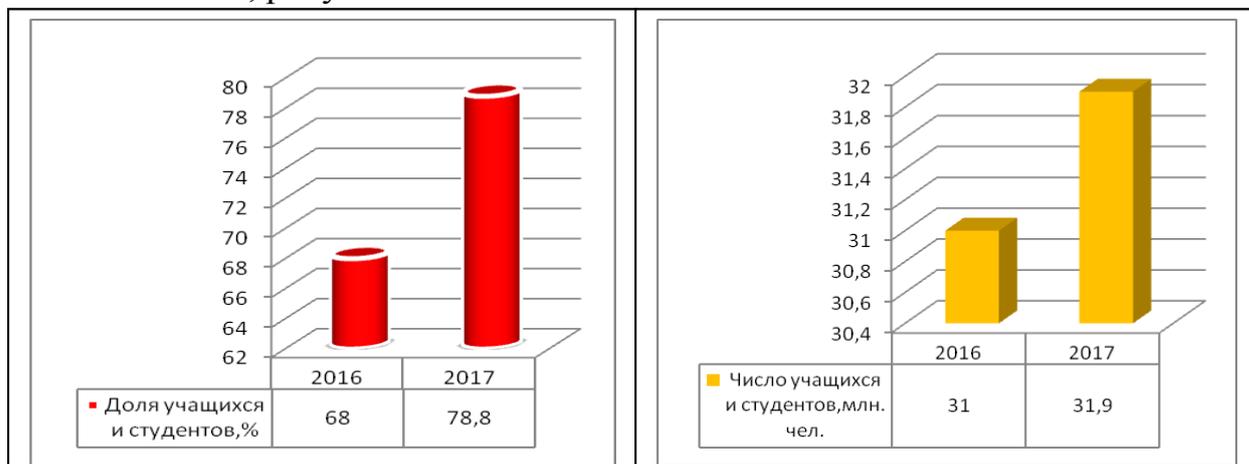


Рисунок 2.2. Динамика доли и численности учащихся и студентов, систематически занимающихся физической культурой и спортом в РФ с 2016-2017гг.

Увеличение доли лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом

произошло на 2% и в 2017г. этот показатель составил 16%, общее количество лиц составило 1,2 млн. человек, рисунок 2.3.[26]

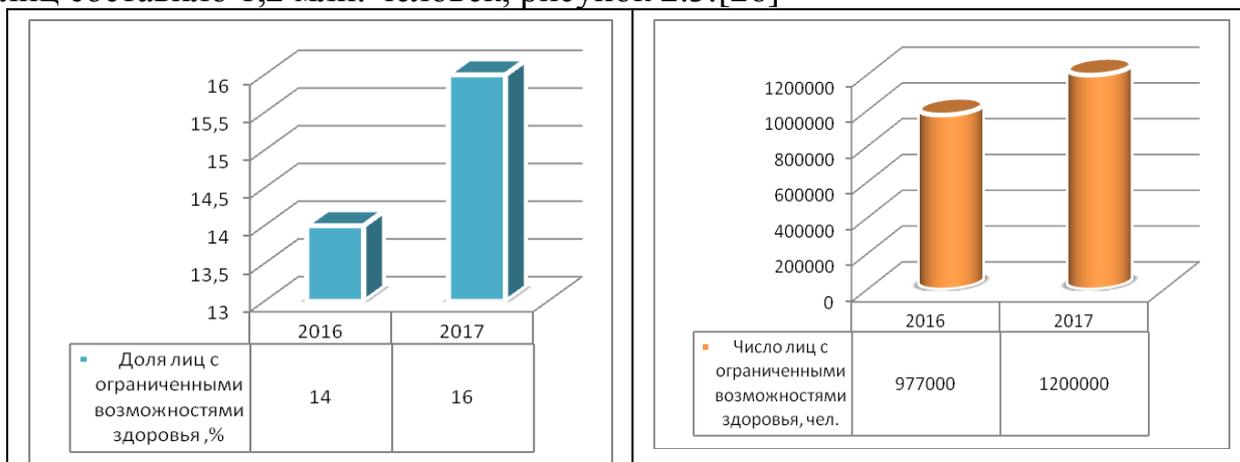


Рисунок 2.3.Динамика доли и численности лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом в России с 2016-2017гг.

Доля сельского населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом увеличилась на 6,1% и составила 32,1%, доля населения, занятого в экономике, систематически занимающегося физической культурой и спортом увеличилась на 6,4% и составила в 2017г. 24,9%, рисунок 2.4.

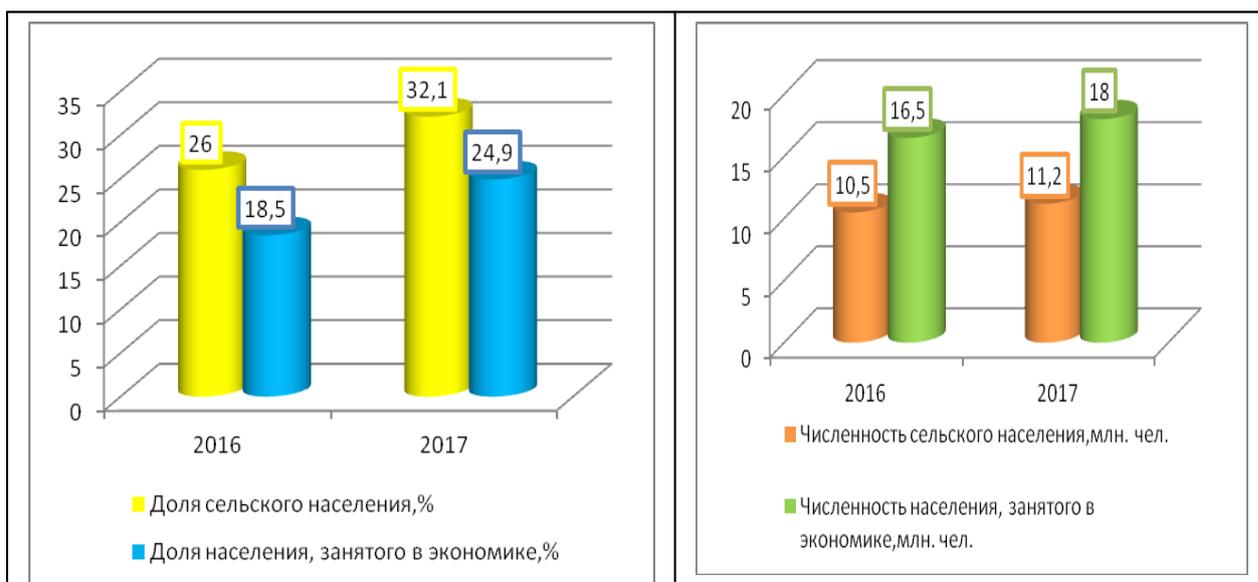


Рисунок 2.4 Динамика и доли сельского населения и населения, занятого в экономике, систематически занимающегося физической культурой и спортом в России с 2016-2017гг.[26]

Обеспеченность населения России спортивными сооружениями, исходя из единовременной пропускной способности, составила 50,0% при плановом показателе 36,5%. На конец 2017г. количество спортивных сооружений увеличилось на 5,3% к уровню прошлого года и составило 305,3 тыс. ед. За последние 17 лет наблюдается ежегодное увеличение количества спортивных объектов в России, рисунок 2.5.[26]

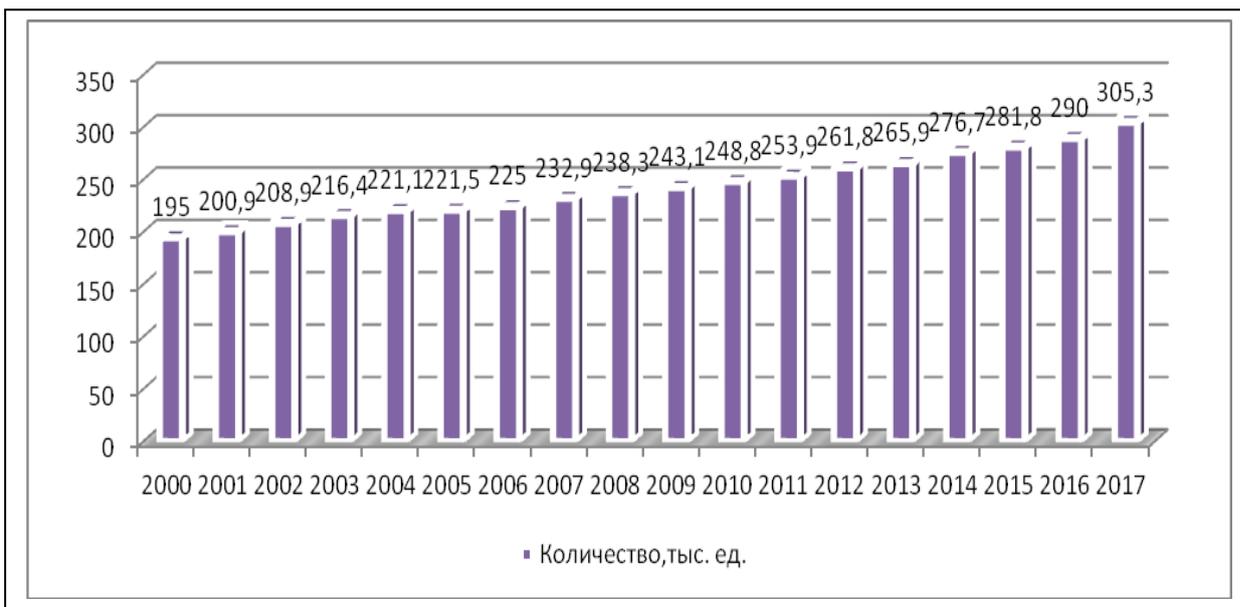


Рисунок 2.5. Количество спортивных сооружений в России с 2000-2017гг.

Плоскостные спортивные сооружения, в том числе стадионы и объекты городской и рекреационной инфраструктуры за последние 15 лет увеличились на 59,87% и составили в 2017г. 169,3 тыс. ед., рисунок 2.6.



Рисунок 2.6 Динамика плоскостных спортивных сооружений, в том числе стадионы и объекты городской и рекреационной инфраструктуры в России

Более, чем в два раза увеличилось количество плавательных бассейнов и в 2017г. этот показатель сформировался на уровне 5654единиц, в том числе 50-ти метровые бассейны составили 174 единицы, 20-ти метровые -2827 единиц, рисунок 2.7.

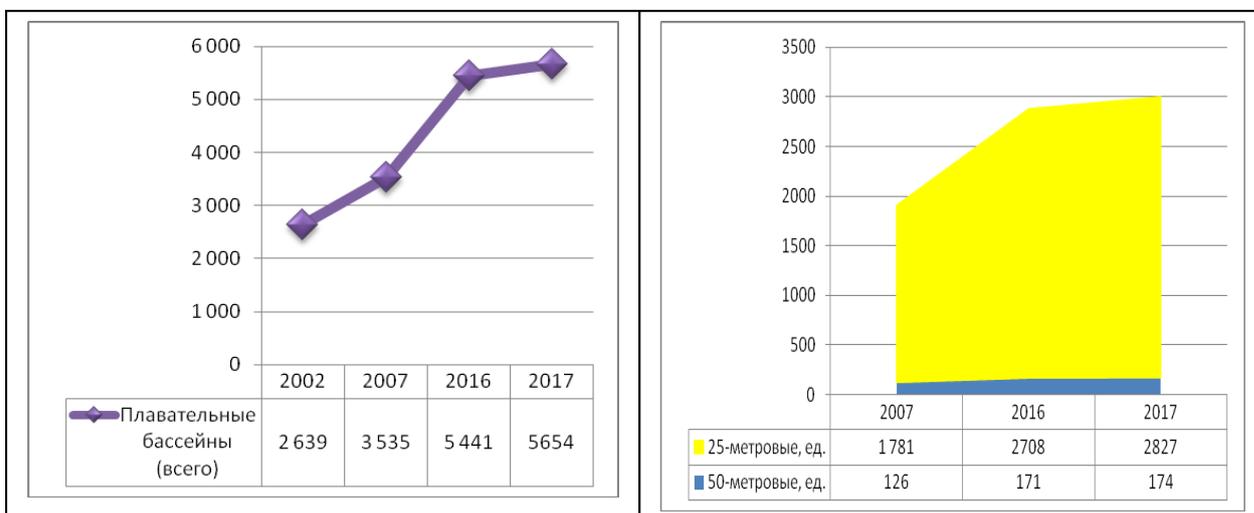


Рисунок 2.7. Динамика количества плавательных бассейнов в России с 2002-2017гг.[26]

Кроме выше перечисленных объектов инфраструктуры , произошло увеличение количества спортивных залов, крытых спортивных сооружений с искусственным льдом, манежей, по данным на конец 2017г. их число составило 72,7 тыс. ед., 669 ед. соответственно, количество манежей-446 ед., рисунок 2.8.

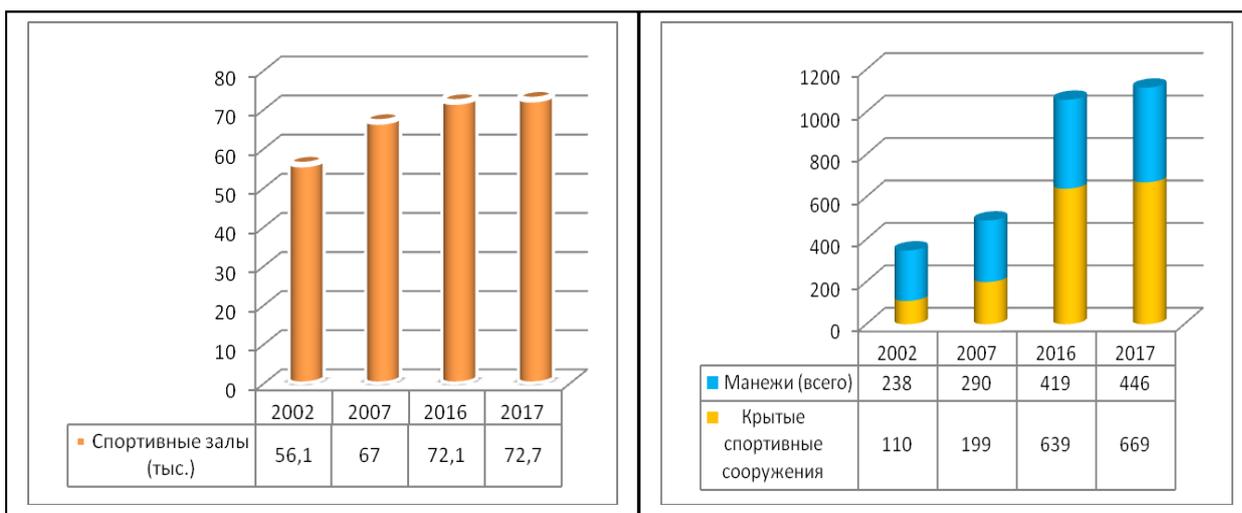


Рисунок 2.8. Динамика количества спортивных залов, крытых спортивных сооружений с искусственным льдом, манежей в России с 2002-2017гг.

Однако, не всем объектам спортивной инфраструктуры наблюдается увеличение показателей, в частности, произошло снижение сооружений для стрелковых видов спорта на 30,84% к уровню 2002 г. и на конец 2017г. этот показатель составил 6619 единиц. Такие снижение произошло в основном за счет уменьшения количества тиров, которые в 2017г. составили 6121 ед., небольшой удельный вес приходится на стрельбища и стенды в общем количестве сооружений для стрелковых видов спорта, однако в динамике показатели количества этих объектов увеличиваются, рисунок 2.9.

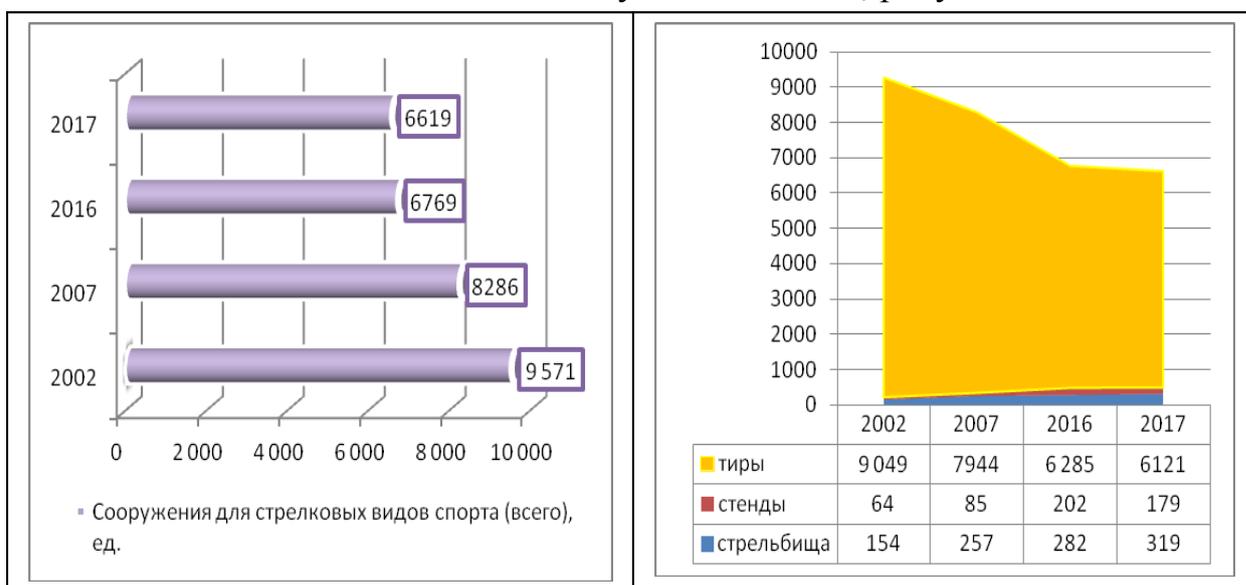


Рисунок 2.9. Динамика количества сооружений для стрелковых видов спорта в России с 2002-2017гг.[26]

Количество лыжных баз не является исключением, их количество ежегодно снижается и в 2017г. показатель составил 2917 единиц, против 2898 единиц годом ранее, а по отношению к уровню 2002 г. снижение составило 12,12%, рисунок 2.10.

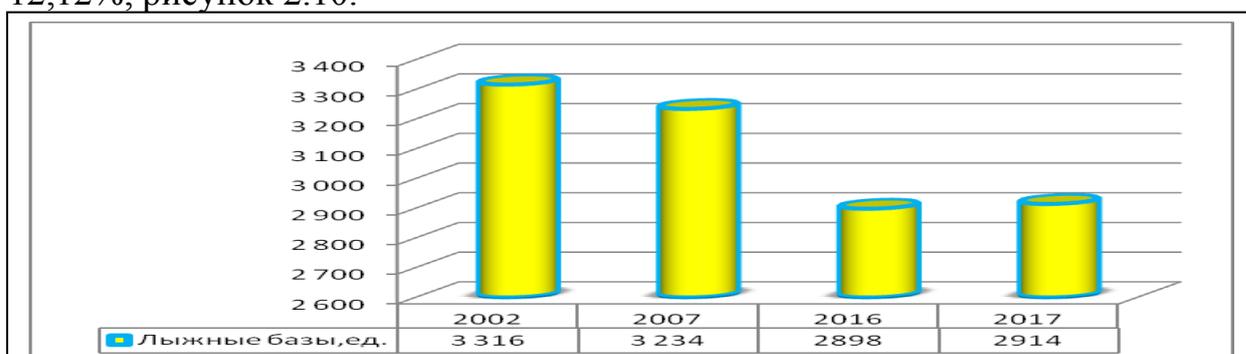


Рисунок 2.10. Динамика количества лыжных баз в России с 2002-2017гг.

Небольшую долю в общем количестве объектов спорта РФ занимают: гребные базы и каналы; биатлонные трассы, велотреки, велодромы, однако динамика этих объектов имеет тенденцию к росту, рисунок 2.11.

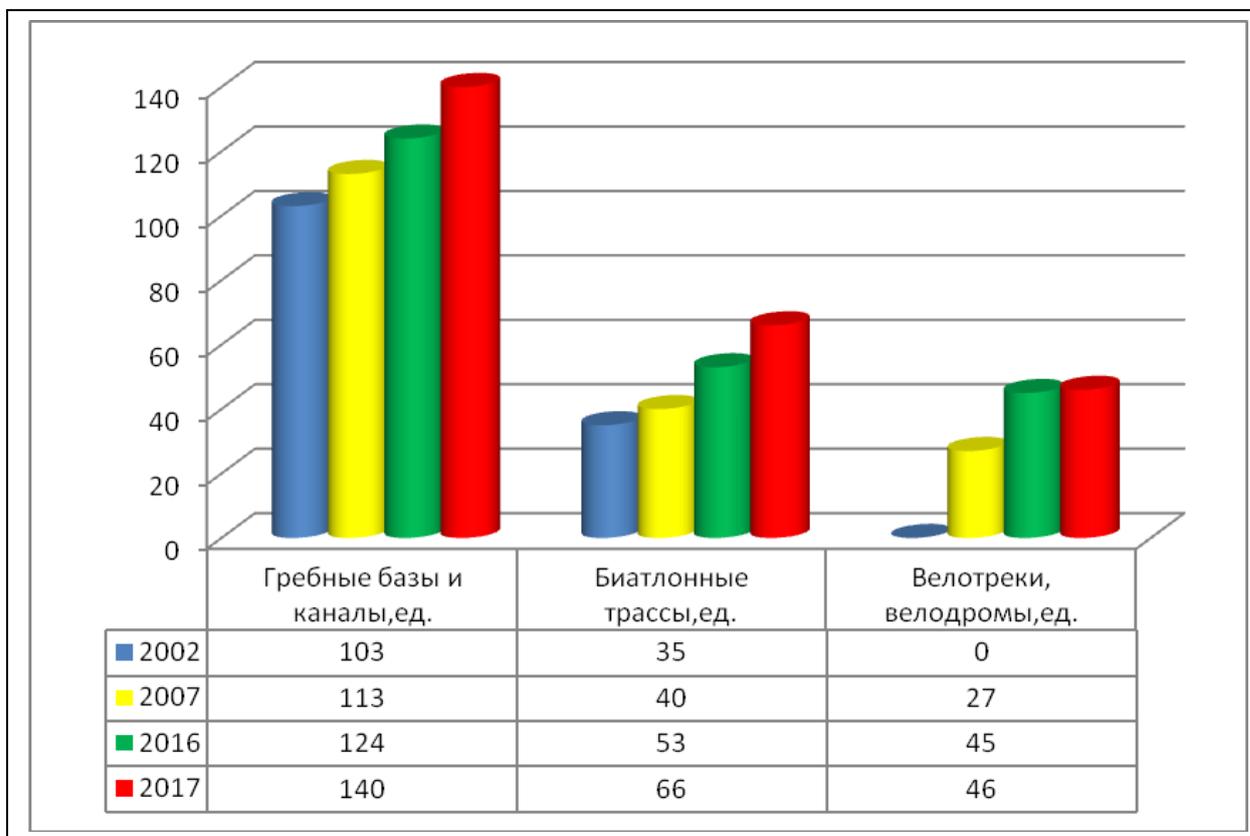


Рисунок 2.11. Динамика гребных баз и каналов, биатлонных трасс, велотреков, велодромов в России с 2002-2017гг.[26]

Таким образом, представленный выше анализ развития физической культуры и спорта в РФ показал, что на протяжении ряда лет наблюдается увеличение количества желающих заниматься спортом, при этом, количество желающих увеличивается в различных возрастных группах(студенты и взрослые), различным социальным статусом и с различными состояниями здоровья (инвалиды). Инфраструктура спорта в России в основном имеет положительную динамику, увеличивается количество гребных баз и каналов, биатлонных трасс, велотреков, велодромов; спортивных залов, крытых спортивных сооружений с искусственным льдом, манежей; плавательных бассейнов; плоскостных спортивных сооружений, в том числе стадионов и объектов городской и рекреационной инфраструктуры. Однако по некоторым

объектам инфраструктуры все же наблюдается снижение, в частности снизилось число лыжных баз, количества сооружений для стрелковых видов спорта. Для эффективного развития отрасли физической культуры и спорта является необходимым финансирование, однако в настоящее время финансирование осуществляется в основном за счет средств федерального бюджета РФ, бюджетов субъектов РФ, внебюджетных источников финансирования. По имеющимся данным, государственной программой «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы» предусмотрено из федерального бюджета 38930,92 млн. рублей, бюджетами субъектов РФ предусмотрено финансирование в объеме 16095,86 млн. рублей, из внебюджетных источников РФ объем финансирования составил 5539,00 млн. рублей, по годам объемы инвестиций распределены следующим образом, рисунок 2.12.

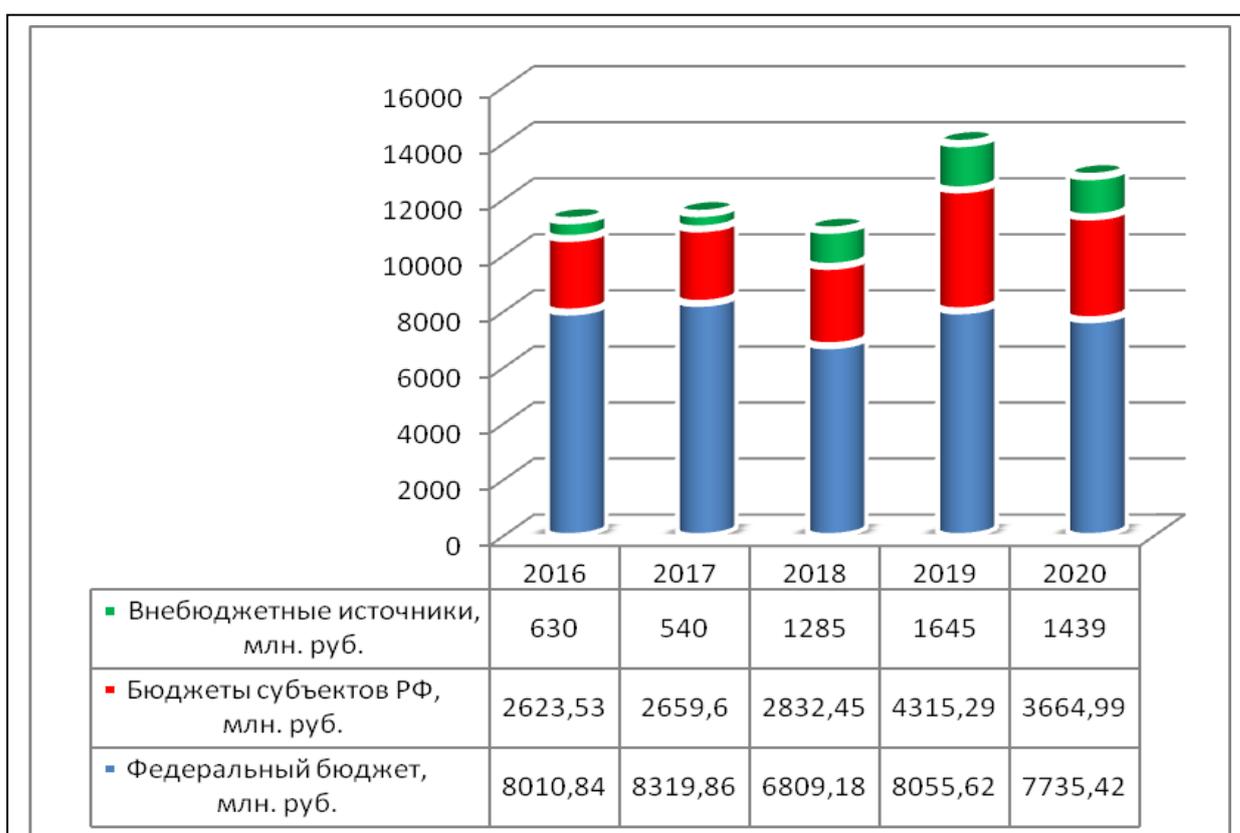


Рисунок 2.12. Динамика объемов финансирования мероприятий, предусмотренных государственной программой «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы»[23]

Итак, в целом динамика показателей развития физической культуры и спорта имеет положительную направленность, увеличивается количество желающих заниматься спортом постоянно, наблюдается рост объектов спортивной инфраструктуры, однако, некоторая часть объектов спорта все же имеет тенденцию к снижению, финансирование мероприятий физической культуры и спорта предусмотрено государственной программой и осуществляется в основном за счет средств федерального бюджета, внебюджетных источников финансирования и бюджетов субъектов РФ. Для того, чтобы дать наиболее полную оценку иностранных инвестиций, направляемых в развитие физической культуры и спорта России, необходимо перейти к следующим параграфам исследования.

2.2. Институт технического спонсорства в системе профессионального спорта как объекта иностранных инвестиций

Функционирование и дальнейшее развитие физической культуры и спорта в условиях рыночной экономики предполагает постоянный поиск дополнительных источников финансирования и материального обеспечения, одним из которых является спонсорство. Спонсорство в сфере физической культуры и спорта - это взаимодействие спонсора и спонсируемого с возможным участием различных посредников, в процессе которого физкультурно-спортивные организации и организаторы мероприятий, спортсмены и специалисты получают разнообразную материальную поддержку (финансовые средства, товары, услуги и т.п.) в ответ на их участие в реализации маркетинговых функций (выпуск, продвижение, сбыт продукции и т.п.) изготовителей средств производства и потребления, а также фирм сферы обслуживания. Взаимодействие спонсора и спонсируемого является результатом осознания социальной ответственности, как правило, законодательно стимулируемым и нормативно закрепляемым, и

имеет такие характеристики, как целенаправленность, взаимовыгодность, долгосрочность и инновационность. Субъектами спонсорства могут являться различные спортивные организации, банки и инвестиционные компании, крупные промышленные предприятия, физические и иные юридические лица. Механизм спонсорства включает в себя элементы, основными из них являются: планирование, организация, контроль, рисунок 2.13.

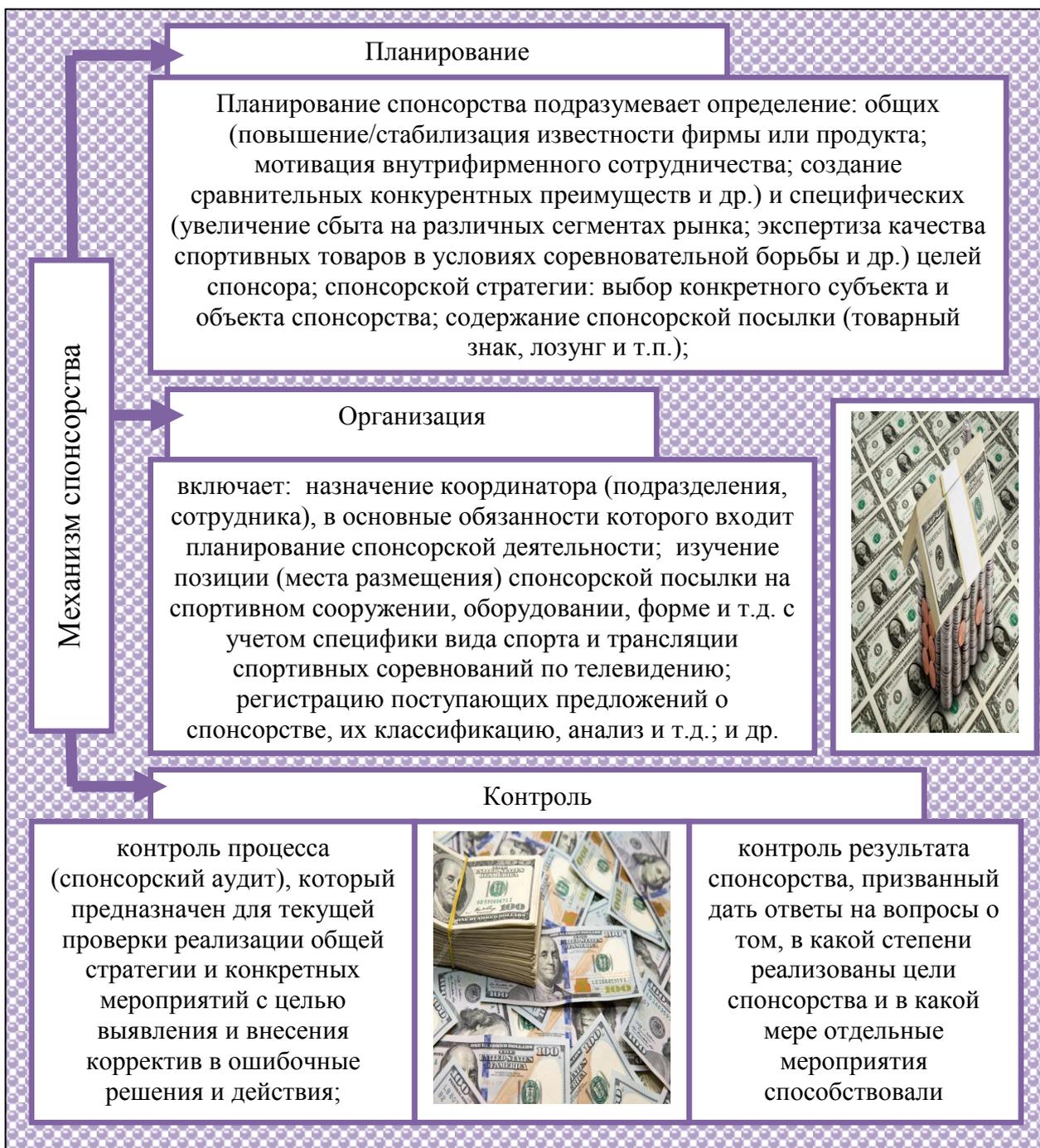


Рисунок 2.13. Механизм спонсорства

С целью привлечения дополнительных средств в отрасль «физическая культура и спорт», стимулирования расширения объема предоставляемых ею услуг, укрепления материально-технической базы и т.п. законодательством устанавливаются определенные налоговые и иные льготы, более подробно налоговые льготы представлены в Приложении 3.

В настоящее время спонсорство в России широкое распространение получило в крупнейших футбольных и хоккейных клубах. На сегодняшний день, крупнейшими футбольными клубами с большими объемами инвестиций являются: «Зенит», «Спартак», «Локомотив», «Краснодар», «Рубин», ЦСКА, «Ахмат», «Ростов», «Динамо», «Арсенал» (Тула), таблица 2.1.[27]

Таблица 2.1

Спонсоры крупнейших футбольных клубов России

№ п/п	Футбольный клуб	Бюджет клуба	Спонсоры
1	«Арсенал» (Тула)	1.2 млрд. рублей	«СПЛАВ», «Ростех», «Роснефть» и «Газпромбанк»
2	«Динамо»	1.26 млрд. рублей.	Банк ВТБ и ВФСО «Динамо»
3	«Ростов»	1.7 млрд. рублей.	Бюджет Ростовской области
4	«Ахмат»	2 млрд. рублей.	Холдинг «Sat&Co» и «Фонд имени Ахмата Кадырова»
5	«ЦСКА»	4.3-4.5 млрд. рублей	«Аэрофлот», КРОК, «Вертолеты России», «Россети» и ЕКА
6	«Рубин»	4.7 млрд. рублей.	Группа компаний «ТАИФ»
7	«Краснодар»	4.7-5 млрд. рублей.	ТС «Магнит» и титульный спонсор «Constell Group».
8	«Локомотив»	5.4 млрд. рублей.	ОАО «РЖД»
9	«Спартак»	8.1 млрд. рублей.	ИФД «КапиталЪ» и «Лукойл»
10	«Зенит»	10.8 млрд. рублей.	«Газпром», а также его дочерние компании

Как показывают данные таблицы 2.1. объем инвестиций крупнейших футбольных клубов составляют от 1,2 млрд. руб. до 10,8 млрд. руб. Основные спонсоры- это крупнейшие российские компании, в том числе ОАО «РЖД», «Газпром», ИФД «КапиталЪ» и «Лукойл», «Аэрофлот», КРОК, «Вертолеты России», «Россети» и ЕКА, Банк ВТБ и ВФСО «Динамо», «СПЛАВ», «Ростех», «Роснефть» и «Газпромбанк» и другие.[27] Рассмотрим кратко спонсорскую поддержку футбольных клубов.

Клуб «Арсенал» (Тула) в настоящий момент спонсорами являются: «СПЛАВ», «Ростех», «Роснефть» и «Газпромбанк». Еще два года назад бюджет тульских «пушкарей» составлял 320 млн. рублей, но за короткий срок он вырос без малого в четыре раза. «Арсенал» получил поддержку многих государственных и полугосударственных компаний, за счет чего улучшил свое финансовое положение. Одним из спонсоров туляков является «Газпромбанк», который также имеет спонсорский договор с «Зенитом». Кроме него поддержку клубу оказывают «Роснефть» и «Ростех». Около 600 миллионов рублей из бюджета «Арсенала» идут на зарплаты футболистов.

Клуб «Динамо» спонсируют Банк ВТБ и ВФСО «Динамо». «Динамо» удерживается на плаву во многом благодаря поддержке банка ВТБ, в котором доля частного капитала составляет 40 процентов. [58]

Клуб «Ростов» - спонсором является бюджет Ростовской области. Содержание ФК «Ростов» для жителей Ростовской области обходится приблизительно в 400 рублей в год на человека. Финансовое положение у команды крайне нестабильное, хотя успешное выступление в прошлом еврокубковом сезоне помогло ростовчанам получить дополнительно более 18 млн. евро в бюджет. Неплохие финансовые вливания «Ростов» получил и от продажи ряда ведущих игроков, но реальные суммы этих сделок до сих пор хранятся в секрете. [27]

Клуб «Ахмат» спонсируют Холдинг «Sat&Co» и «Фонд имени Ахмата Кадырова». За многие годы «Ахмат» (ранее «Терек») спонсировался из госбюджета, но сейчас главным спонсором грозненской команды является Фонд им. А. Кадырова. Это благотворительная организация, которая принимает средства от частных лиц. Также среди спонсоров числится казахстанский промышленный холдинг «Sat&Co», владелец которого Кенес Ракишев состоит в дружеских отношениях с главой Чечни Рамзаном Кадыровым. [27]

Клуб «ЦСКА» -спонсируют «Аэрофлот», КРОК, «Вертолеты России», «Россети» и ЕКА. Сейчас ЦСКА испытывает серьезные проблемы с деньгами. Новая «арена» армейцев, из-за строительства которой у клуба появились большие долги, приносит намного меньше прибыли, чем планировалось вначале. Самую большую спонсорскую поддержку ЦСКА оказывает компания «Россети»- около 820 млн. рублей. Также в спонсировании «армейцев» участвуют «Аэрофлот» и государственные «Вертолеты России». При этом президент москвичей Е. Гинер продолжает утверждать, что ЦСКА является частным клубом, независимым от господдержки.[58]

Клуб «Рубин»-основной спонсор Группа компаний «ТАИФ» . Недавно «Рубин» перестал получать деньги из бюджета Татарстана и подписал спонсорское соглашение с холдингом «ТАИФ». Новые инвесторы потребовали пересмотреть бюджет клуба, который летом 2017 года сократился на 30%.Сейчас боссы «рубиновых» намерены вернуть команду в еврокубки, и для этого нужно стабилизировать финансовое положение. Команду покинул Жонатас, игра которого не оправдывала затрат на его контракт, а также было принято решение изменить систему бонусов и премий. При этом в «Рубине» по-прежнему одни из самых высоких зарплат в России, хотя траты на покупку новых игроков заметно снизились.[58]

Клуб «Краснодар» - основные спонсоры ТС «Магнит» и титульный спонсор «Constell Group». То, как владелец Сергей Галицкий распоряжается финансами клуба, можно ставить в пример функционерам из всех остальных команд РФПЛ. «Краснодар», на 100 процентов являясь частным клубом, не стал увеличивать бюджет на сезон 2017/18, хотя средства для этого у владельцев имеются. Руководство «быков» планирует сделать команду прибыльной и за последние два года они существенно приблизились к этой цели. Выручка команды с 2015 года выросла со 115 млн. рублей почти до 3,85 млрд. рублей. Также у «Краснодара» неплохие доходы от домашнего стадиона, который по проценту заполняемости входит в число лучших в

России. Кроме этого, трансферная политика команды ведется очень осторожно.

Клуб «Локомотив»- основной спонсор ОАО «РЖД». «Локомотив» фактически полностью спонсируется государством, а точнее компанией «РЖД», которая получает деньги из госбюджета. На содержание команды уходит почти половина чистой прибыли компании. Сейчас бюджет «Локомотива» сопоставим с бюджетом итальянского «Лацио», а зарплата полузащитника москвичей Тарасова даже выше, чем оклад лидера римских «орлов» Иммобиле. Клуб тратит большие деньги на контракты футболистов, но пока не приносит дохода. Возможно, успешное выступление в РПФЛ по итогам этого сезона улучшит положение «Локо», а выход в Лигу чемпионов привлечет новых инвесторов. [27]

Клуб «Спартак»- основной спонсор ИФД «КапиталЪ» и «Лукойл». Среди источников финансирования «Спартака» ведущие роли играют «КапиталЪ» и «Лукойл». В обеих компаниях одним из членов правления является Л. Федун, который напрямую занимается управлением клубом. Сам бизнесмен пять лет назад говорил, что иностранные инвесторы владеют половиной активов «красно-белых», а некоторые источники утверждают, что клуб и вовсе принадлежит офшорной компании с регистрацией на Кипре.

В любом случае, Федун является главным инвестором «Спартака». После того, как бизнесмен попал в санкционные списки из-за гостиниц в Крыму, он немного сократил бюджет команды, но при этом результаты «красно-белых» заметно улучшились и клуб выиграл долгожданное золото РФПЛ. При этом выручка у «Спартака» самая высокая в России – около 5 млрд. рублей.[58]

Клуб «Зенит»- основной спонсор «Газпром», а также его дочерние компании. «Зенит» уже много лет имеет статус самого финансово стабильного клуба. У питерцев есть непрерывный поток финансов из «Газпропа», за счет чего он может позволить себе самые высокие траты на трансферы и

самые дорогие контракты. При этом «сине-бело-голубые» не имеют проблем УЕФА из-за финансового фейр-плей, ведь клуб успешно распродал часть своих акций, заработав солидную сумму денег. За счет этого «Зенит» превратился из убыточного клуба в прибыльный. «Зенит» сейчас является самым дорогим спортивным проектом России среди клубов. Все компании, вливающие финансы в питерскую команду, частично или полностью принадлежат государству. Но перед «сине-бело-голубыми» ставятся самые высокие задачи, а для этого необходима серьезная финансовая подушка, без которой не добиться успеха в современном футболе.[27]

Итак, выше были рассмотрены основные спонсоры крупнейших футбольных клубов России, данные показатели, что финансирование осуществляется только за счет российских спонсоров, как видим, иностранцы не спешат вкладывать свои инвестиции в российские футбольные клубы. В продолжении темы, не менее интересным будет рассмотреть спонсорство в клубах КХЛ России. В крупнейших хоккейных клубах, как и в футбольных, основными спонсорами являются российские компании: Банк «ВТБ», ОАО«Роснефть», АКБ «Инвестбанк», ОАО«Российские железные дороги», ОАО«Татнефть», «Магнитогорский металлургический комбинат» и другие, таблица 2.2

Таблица 2.2

Основные спонсоры КХЛ России[39][41]

№ п/п	КХЛ	Основной спонсор
1	Цска	ОАО «Роснефть»
2	«Спартак»	АКБ «Инвестбанк»
3	«Лев»	СКD Group
4	«Локомотив»	ОАО «Российские железные дороги»
5	«Донбасс»	Борис Колесников
6	«Слован»	«Словнафт»
7	«Югра»	Ханты-Мансийский автономный округ
8	«Амур»	«Дальспецстрой»
9	«Ак Барс»	ОАО«Татнефть»
10	«Металлург» Мг	«Магнитогорский металлургический комбинат»
11	«Авангард»	«Газпромнефть»
12	«Трактор»	Челябинская область

13	«Барыс»	«Казахстан Темир Жолы» (железные дороги)
14	«Северсталь»	ОАО «Северсталь»
15	«Атлант»	Правительство Московской области
16	«Торпедо»	группа «ГАЗ»
17	СКА	«Газпром»
18	ОХК «Динамо»	Банк «ВТБ»
19	«Автомобилист»	«Интертехэлектро – Новая генерация»
20	«Сибирь»	«Сибирский антрацит»
21	«Нефтехимик»	«Нижекамскнефтехим»
22	«Металлург»	Нк – «Евраз»

Однако, в таблице 2.2. представлены данные основных спонсоров, но следует отметить, что некоторые клубы КХЛ имеют более, чем одного спонсора. Так как в клубах КХЛ основным источником доходов (80–95%) – являются средства спонсоров, возник вопрос о том, как их количество влияет на финансовую устойчивость. В связи с этим, эксперты выделили пять основных зон, отличающихся друг от друга степенью финансового риска: критическая зона, зона риска, зона комфорта, зона развития, зона контроля, рисунок 2.14.

В зависимости от числа спонсоров, клубы КХЛ целесообразно распределить по пяти зонам. Рассмотрим подробнее.

Критическая зона (0–1 спонсор). Всего в этой зоне восемь клубов. Лишь два клуба КХЛ - «Витязь» и «Югра» – не заявляют публично о наличии у них спонсоров. Приходится лишь предполагать, что вся тяжесть финансовой нагрузки лежит на плечах их владельцев. Оба клуба находятся среди аутсайдеров по соотношению CASR с показателями: 621 («Витязь») и 600 («Югра»). «Металлург»(Новокузнецк), «Нефтехимик», «Северсталь», «Спартак», «Салават Юлаев» и ЦСКА имеют всего по одному спонсору и также замыкают рейтинг CASR КХЛ. Такая позиция ставит под угрозу само существование клуба. Все их спонсоры являются одновременно владельцами, и в случае отказа от финансирования по какой бы то ни было причине крах почти неизбежен. [41]



Рисунок 2.14. Зоны финансового риска клубов КХЛ по количеству спонсоров

Пример «Спартака» весьма показателен. Клуб полатился за беззаботность менеджмента, не сумевшего подстраховаться привлечением коммерческих спонсоров. Одним из самых неэффективных клубов лиги является извечный принципиальный соперник красно-белых – ЦСКА. Уникальность ситуации в том, что при наличии одного из самых больших бюджетов (по оценкам экспертов он может достигать \$70 млн.) и немалых затрат на зарплаты игроков у армейцев очень низкие показатели по посещаемости матчей и средние турнирные результаты. В итоге у них довольно невысокий коэффициент CASR – 280.[44]

Но мало того, что ЦСКА имеет единственного спонсора-владельца административного типа (Госкомпания «Роснефть»), вместо привлечения партнеров на взаимовыгодных условиях клуб объявляет тендер на оказание ему услуг – поставки оргтехники, питьевой воды, оформления рекламной продукции. Все это в большинстве клубов поручают партнерам в обмен на соответствующий статус. Создается впечатление, что менеджмент великого российского клуба игнорирует специфику спортивного маркетинга. Но самое опасное – не предпринимается никаких видимых усилий по расширению круга спонсоров. Впрочем, «Кузня», «Нефтехимик», «Северсталь» и «Салават Юлаев» тоже не утруждают себя поиском партнеров, хотя открытых тендеров на их сайтах не обнаружено. Средний показатель соотношения CASR для восьми клубов, входящих в критическую зону, самый низкий – 456 баллов, рисунок 2.15.[41]

Зона риска (2–3 спонсора, среди которых и владельцы). В эту зону входят имеющие по два спонсора магнитогорский «Металлург» и «Авангард», а также «Амур», «Торпедо», «Ак Барс», «Барыс», у которых по три спонсора. Средний показатель соотношения CASR – 156 баллов. Все шесть клубов имеют спонсора-владельца, что делает их очень похожими на коллег, входящих в критическую зону. Но, помимо этого, есть еще по одному-два спонсора, как правило, представляющих либо местную администрацию, либо

компании, принадлежащие государству. Наиболее выгодная позиция среди клубов этой группы – у «Металлурга» с очень хорошими турнирными результатами. Клуб принадлежит магнитогорскому металлургическому комбинату и имеет в качестве второго спонсора принадлежащий Газпрому «Кредит Урал Банк».

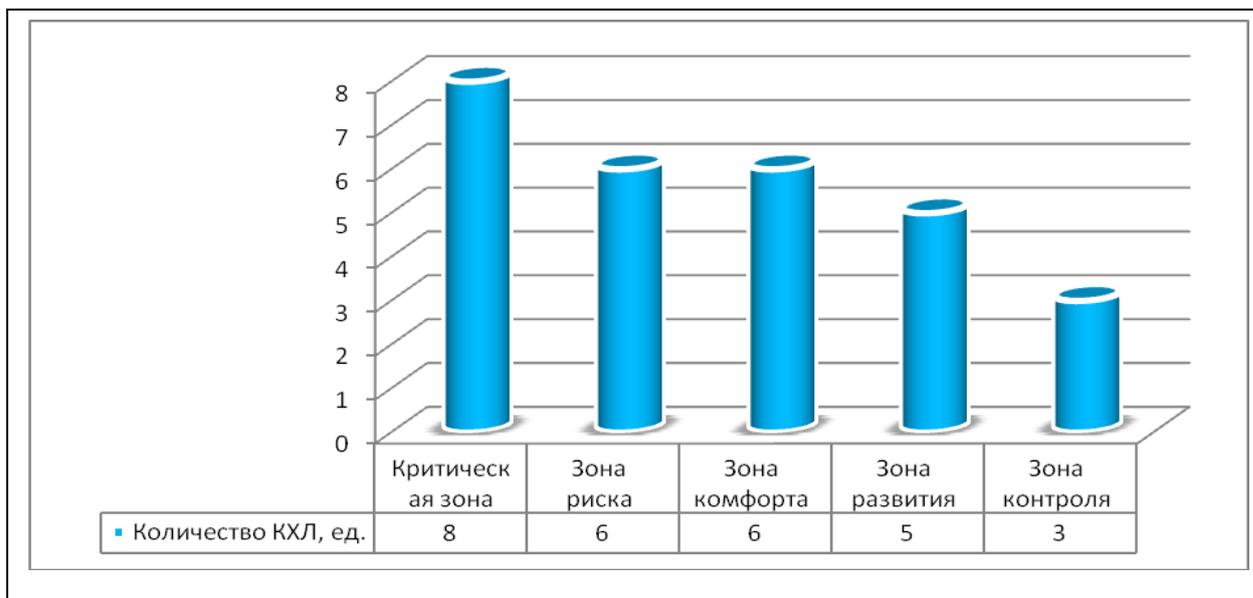


Рисунок 2.15. Распределение крупнейших клубов КХЛ по зонам степени финансового риска[44]

Зона комфорта (4–6 спонсоров). Здесь расположилось шесть клубов: «Динамо» Рига, «Адмирал», СКА, «Автомобилист» и «Динамо» Москва имеют по четыре спонсора, а «Трактор» – шесть. Притом, что у всех клубов, кроме «Автомобилиста» и «Трактора», есть спонсоры- владельцы, наличие других спонсоров (в том числе и коммерческого типа) создает комфортные возможности для деятельности, поскольку риски в этом случае значительно ниже. Средний показатель соотношения CASR здесь равен 103 баллам.

Абсолютный лидер рейтинга – московское «Динамо» (16 баллов) – имеет сбалансированные показатели рейтинга CASR. Клуб принадлежит Аркадию Ротенбергу, как и один из его якорных спонсоров – компания «Стройгазмонтаж». Но, кроме нее, в спонсорском пуле «Новатэк» Геннадия Тимченко, ВТБ и «Металлоинвест» Алишера Усманова. Клуб не успокоило наличие таких солидных спонсоров, и он сумел привлечь еще двенадцать

партнеров, оказывающих ему поддержку различного рода. Слабым местом «Динамо» по-прежнему является отсутствие собственной современной арены, на которой можно было бы существенно поднять посещаемость. Что же касается спортивных результатов, то они пока лучшие в лиге.

В зоне комфорта и дебютант КХЛ – «Адмирал», у которого показатель CASR очень хороший – 126 баллов. Но очень важно учитывать эффект эйфории, который сейчас сопровождает клуб из Владивостока. И владельцы, и игроки, и болельщики, и спонсоры находятся под его воздействием: новый проект – новые надежды и перспективы. Очень важно сохранить этот настрой на будущие сезоны.

Зона развития (7–10 спонсоров). Здесь расположились пять клубов – «Локомотив», «Лев», «Атлант», «Донбасс» (по семь спонсоров) и минское «Динамо» (восемь спонсоров). У них весьма высокие показатели соотношения CASR (в этой зоне в среднем он составляет 98 баллов), но довольно средние турнирные результаты. В этой группе явно выделяются «Атлант», попавший к концу 2013 года в сложную финансовую ситуацию, и минское «Динамо», расположившееся среди аутсайдеров сезона. Пример «Атланта» заставляет задуматься не просто о количестве партнеров, но и о выстраивании с ними по-настоящему взаимовыгодных отношений, способствующих достижению бизнес-целей клуба. Конечно, анализ финансовых вложений спонсоров дал бы нам более богатую пищу для размышлений, но пока подобные данные тщательно скрыты покровом коммерческой тайны.[41]

Ситуация с минским «Динамо» тоже дает повод для раздумий. С одной стороны, налицо весьма эффективная работа менеджеров как с болельщиками (минчане лидируют по посещаемости матчей), так и со спонсорами. Но небольшой бюджет сказывается на подборе игроков и в итоге – на турнирных результатах. Очень интересный кейс по определению приоритетов клуба! «Донбасс» и «Лев» в качестве основного источника финансирования используют ресурсы владельцев-спонсоров и сумели привлечь к партнерству

еще несколько компаний. Весьма показательна ситуация с ярославским «Локомотивом». Формально он имеет семь спонсоров. Но шесть из них – сам владелец РЖД и компании, принадлежащие госмонополии. По этой причине клуб скорее следовало бы включить как минимум в зону риска. Его менеджменту вряд ли следует почивать на лаврах: риск для клуба довольно высок и ситуация требует активного привлечения коммерческих партнеров.

Коротко охарактеризуем еще два клуба рассматриваемой зоны: очень сбалансированных по показателям CASR клуба «Лев» и «Динамо» Рига. Их менеджмент действуют весьма эффективно, учитывая интересы болельщиков и создавая хорошие коммуникационные возможности спонсорам. Такой опыт заслуживает серьезного изучения и распространения. В целом клубы этой зоны обладают хорошим потенциалом для развития.[44]

Зона контроля (более 10 спонсоров). В нее входят всего три клуба, имеющие от 11 до 14 спонсоров. Рекордсмен КХЛ – «Сибирь» заявляет о 14 спонсорах. Помимо собственников (правительства Новосибирской области и ЗАО «Сибирский антрацит»), это строительные, сервисные, логистические компании, розничные сети, банк и авиакомпания. Братиславский «Слован» и загребский «Медвешчак» – представители самой малочисленной в КХЛ группы частных клубов, успешно использующие рыночные методы управления. Они рекордсмены по заключенным контрактам со спонсорами и партнерами. У «Слована» их в общей сложности 60, а у «Медвешчака» – 45. Эти цифры красноречиво говорят о маркетинговой активности менеджмента.

Подводя итог, отметим, что доминирующей моделью финансирования клубов КХЛ (таковых в лиге 21) является использование ресурсов владельцев-спонсоров, имеющих разные цели. Такая модель уже сегодня представляет опасность для нескольких клубов, которым необходимо перестраивать стратегические приоритеты, и в целом серьезно тормозит развитие всей спортивной индустрии. К сожалению, рыночная модель финансирования клуба пока скорее исключение, чем правило.[44]

Отдадим должное достижениям Континентальной хоккейной лиги – почти за шесть лет существования она заслуженно заняла место вслед за лучшей лигой мира NHL. Наступает следующий этап – развития и совершенствования экономической системы клубов, что потребует от них большей открытости, более активного использования инструментов маркетинга и вовлечения в управленческие процессы компетентных менеджеров. Менеджменту клубов необходимо смещать акценты в сторону коммерческих спонсоров, потому что именно такой приоритет может обеспечить уверенное развитие профессиональных хоккейных клубов. Настало время баланса – хоккей может дать спонсорам не меньше того, что они дают хоккею.[41]

Резюмируя выше изложенное, как в футболе, так и в хоккее, основными спонсорами по –прежнему являются российские крупнейшие компании и бизнесмены, не спешат зарубежные инвестиции найти место в российском спорте, не исключением являются и крупнейшие спортивные клубы России. В продолжении темы спонсорства и иностранных инвестиций в российский спорт, не менее важными являются отношения построенные на основании договора франчайзинга, для изучения этой части вопроса, перейдем к следующему параграфу исследования.

2.3. Франчайзинг как фактор привлечения иностранных инвестиций в спорт России

Франчайзинг имеет массу преимуществ для организации бизнеса в сфере спорта, как в прочем и в любых других сферах экономики. На сегодняшний день, в России предлагается множество спортивных франшиз: магазины спортивной одежды, обуви, спортивного питания, детские спортивные футбольные школы, фитнес клубы, детские хореографические школы балета и другое. Следует отметить, что спортивные франшизы предлагаются как российскими брендами, так и брендами различных зарубежных компа-

ний. Наиболее известными спортивными брендами являются: Fit-Health(сеть магазинов товаров для спорта из Санкт-Петербурга); компания «Пик формы», Сеть Vita Hit (сеть магазинов товаров для спорта из Москвы); футбольной школа «Легенда»; немецкая футбольная школа «Штутгарт»; детская футбольная школа «Юниор», детская футбольная школа «Чемпионика», Русский балет, сеть фитнес студий Fitness Studio «Kangoo Jumps», магазин «Спортландия»; магазин одежды для спорта «FORWARD», Bodybuilding Shop, рисунок 2.16.[59]



Рисунок 2.16. Бренды наиболее популярных спортивных франшиз

Окупаемость бизнеса работающего под франшизой составляет от 5-6 месяцев, при этом, инвестиции составляют от 300 тыс. рублей и более, паушальный взнос колеблется от 50 тыс. руб. до 500 тыс. руб., однако в некоторых компаниях паушальный взнос и вовсе отсутствует, таблица 2.3.

Таблица 2.3

Условия спортивных франшиз[51]

№ п/п	Компания	Инвестиции, руб.	Паушальный взнос, руб.	Роялти	Окупаемость, мес.
1	Детская футбольная школа «Чемпионика»	180000 руб. до 1500000 руб.	от 180 000 до 580 000 руб.	от 5 000 руб.	от 4 мес.
2	Детская футбольная школа «Юниор»	150 000 до 1 000 000 руб.	150 000 до 600 000 руб.	от 5 000 до 10 000 руб.	до 8 мес.
3	Немецкая футбольная школа «Штутгарт»	от 317 000 руб.	от 200 000 руб.	Отсутствует	от 5 мес.
4	футбольной школы «Футболика»	от 350 000 руб.	200 000 руб.	от 10 000 руб.	от 6 до 7 мес.
5	Сеть Vita Hit (магазин)	от 450000 руб. до 1050000 руб.	100000 руб.	нет	от 5-7 мес.
6	Do4a Market (магазин)	2500000 руб.	500000 руб.	15000 руб.	12 мес.
7	Fit-Health (магазин)	от 1000000 руб.	нет	10%	от 12 мес.
8	Пик формы (магазин)	310000-810000 руб.	200000 руб.	15000 руб.	Нет данных
9	Bodybuilding Shop (магазин)	От 400000 руб.	нет	5000 руб.	Нет данных
10	«Спортландия»	Нет данных	Не предусмотрено	Не предусмотрено	от 20 мес.
11	Балет с 2-х лет	1 800 000-2 800 000 руб.	250 000 - 700 000 руб.	5 %	Нет данных
12	Кроль	400 000 - 800 000 руб.	200 000 - 550 000 руб.	5.000-10.000 руб.	Нет данных
13	Русский Балет	450 000 - 700 000 руб.	280 000 - 380 000 руб.	10 000 руб.	Нет данных
14	Сеть фитнес студий Kangoo Jumps	199 000 - 4 000 000 руб.	100 000 руб.	Отсутствует	Нет данных
15	Детская школа балета Lil Ballerine	1 500 000 - 2 000 000 руб.	700 000 - 2 000 000 руб.	3%	Нет данных

Рассмотрим кратко характеристику некоторых спортивных франшиз.

Франшиза детской футбольной школы «Чемпионика». Компания «Чемпионика» была основана в 2013г., и уже через год была запущена линия франчайзинга. Всего за 5 лет было открыто 30 собственных школ и более пяти-сот предприятий партнеров в России и шести других странах мира, что является лучшим подтверждением эффективности выбранной концепции ведения деятельности. В настоящее время «Чемпионика» является одним из лидеров на рынке франшиз. Компания неоднократно выигрывала спортивные премии в РФ, а ее франшиза была признана лучшей в области детского спорта и лучшим инновационным проектом. Концепция сети спортивных школ уникальна – ее преимущества были отмечены медиками, психологами, педагогами и даже Российским футбольным союзом. Сеть сотрудничает с самыми знаменитыми футбольными школами, к примеру, Спартак, Zenit и другими. В основу концепции «Чемпионики» была положена немецкая методика подготовки профессиональных игроков, методики ФИФА и УЕФА.

Франшиза Vita Nit. Компания Vita Nit предлагает специальные пищевые добавки для людей, предпочитающих активный образ жизни. Компания реализует в розницу продукцию от лучших производителей. По данным франчайзера, средний чек магазина составляет 3-4 тысячи рублей. В числе преимуществ владелец франшизы выделяет возможность возврата суммы вложений, в случае если бизнес окажется нерентабельным, и независимость от транспортных компаний при доставке (имеется собственный автопарк).

Франшиза «Спортландия». Фирма «Спортландия» имеет крупную сеть торговых точек на всей территории РФ. Широкий ассортимент предлагаемых товаров охватывает практически все категории продукции в данной сфере. В том числе тренажеры, инвентарь. Отличается высокой степенью устойчивости к воздействию финансового кризиса. [51]

Франшиза футбольной школы Юниор. Сеть футбольных школ Юниор была основана в 2013г. Линия франчайзинга же была запущена всего лишь

через год после открытия, и это решение позволило расширить географию присутствия компании не только в России, но и в странах ближнего зарубежья. В своей сфере в РФ и странах Восточной Европы Юниор является абсолютным лидером – в настоящий момент под данным брендом работают более двухсот партнеров, школу посещают более 40 тысяч учеников. В основе концепции сети лежит принцип оптимального соотношения качества услуг и их стоимости. Компания поддерживает связь с ведущими футбольными клубами РФ и Европы, в частности с клубами ФНЛ, РФПЛ, РФС. Юниор также организовывает детские турниры, футбольные лагеря (нередко с зарубежными ФК и даже такими брендами как Adidas) и проводит тренировки в детских садах.

Франшиза Fit Health. Приобрести права на бренд предлагает также сеть из Санкт-Петербурга Fit-Health. Партнер сети может открыть магазин малого (30-50- кв. метров), среднего (50-70 кв. метров) и большого форматов (70-120 и более кв. метров). Спортивное питание от Fit Health продается с 2011 года. Сегодня под этим брендом работает семнадцать магазинов. Имеется у компании и собственный интернет-магазин. Франшиза Fit Health не требует первоначального взноса, а размер роялти здесь определяется индивидуально. Компания-франчайзер помогает запустить магазин «под ключ», помогает с товарным наполнением и дает все необходимые рекомендации.

Франшиза «Пик формы». Компания «Пик формы» основана в 2010г. С 2014г. фирма предоставляет франшизу. Сегодня под этой маркой работают семнадцать франчайзинговых и три ее собственных магазина. Партнер компании получает все инструкции для успешной работы, а также маркетинговую и консультационную поддержку. Как отмечается франчайзером, компания сама производит спортивное питание – это позволяет закупать его по наиболее выгодным ценам и существенно облегчает сотрудничество. Более того, неликвидный товар можно обменять абсолютно бесплатно. Предоставляется пакет документов, которые позволяет получить знания персоналу

франчайзи. Для открытия «островка» в торговом комплексе достаточно площади в шесть квадратных метров, а для отдельно стоящего магазина нужно двадцать «квадратов». [51]

Франшиза немецкой футбольной школы «Штутгарт». Штутгарт - это сеть немецких футбольных школ, которая уже приобрела большую известность в РФ. В клубах сети даже самые маленькие игроки могут не только узнать больше об этом виде спорта, но и развить навыки, необходимые для построения успешной карьеры футболиста. В данный момент этот проект не имеет аналогов в РФ, что приводит к постоянному росту аудитории учеников спортивных школ. В отличие от других сетей спортивных клубов, Штутгарт позиционирует себя как школа, где проходят обучение будущие профессионалы. Группы разделяются по возрасту от 4 до 17 лет, при этом 80% времени игроки проводят не за партами или на скамье, а непосредственно на поле с мячом. Игроки, проходящие обучение в школах Штутгарт, имеют возможность посетить футбольные лагеря в Германии и регулярно встречаются с игроками из немецких клубов. Франчайзи получает всестороннюю помощь и поддержку не только от специалистов, работающих в России, но и от действующего тренера немецкого клуба, который контролирует тренировки в режиме онлайн. В данный момент в РФ нет других сетей спортивных клубов, которые бы предлагали услуги на уровне услуг Штутгарт. Также нет и школ которые бы имели связи с командами Германии.[51]

Франшиза футбольной школы «Легенда». Спортивная школа «Легенда» - это проект, работающий на основе методик Университета физической культуры спорта молодёжи и туризма, в число выпускников которого входят более 140 олимпийских чемпионов. Уникальные программы и технологии, используемые в школах сети, позволяют вырастить из маленьких учеников будущих профессионалов и чемпионов. Это единственная школа, где ученики могут сами выбирать вид спорта, которым они хотят заниматься. В школе можно учиться играть в волейбол, футбол и баскетбол. У учеников есть воз-

возможность выбрать одно направление или же посещать занятия по всем трем видам спорта. Занятия адаптированы как для мальчиков, так и для девочек. Более того, учебная методика школы позволяет охватить разные возрасты.

В число партнеров школы входят различные фитнес клубы, секции, спортивные организации. На занятия также приглашаются опытные тренеры по боевым видам спорта. Такое сотрудничество позволяет проводить дополнительные занятия, на которых ребёнок может заинтересоваться новым для себя направлением и перейти заниматься в другую секцию в той же школе. В настоящее время сеть спортивных школ «Легенда» реализует франшизу, предоставляя предпринимателям возможность открыть свое собственное прибыльное, стабильное, социально полезное дело. Франчайзер гарантирует, что в первый месяц работы и в последующее время партнер будет выплачивать зарплату сотрудникам и арендную плату не из собственных, а из оборотных средств. Сеть помогает подобрать лучшего тренера и предоставляет все материалы, которые помогут оценить ту или иную кандидатуру.

Франшиза футбольной школы «Футболика». Первый клуб будущей сети футбольных школ «Футболика» был открыт в 2016г. в Санкт-Петербурге. Команда сети прошла большой путь: совершала ошибки, адаптировала свою программу, меняла методику преподавания и, наконец, пришла к действительно успешной концепции. За два последних года было открыто около 100 новых школ в разных городах России. Из них 20 принадлежат самой сети, тогда как остальные открыты партнерами – франчайзи. Продуманная концепция самой франшизы, позволяет быстро открыть действительно прибыльный бизнес.

Таким образом, выше была кратко дана характеристика некоторых спортивных франшиз, которые предлагают открытие бизнеса по реализации спортивного питания, спортивного инвентаря, одежды, обуви, открытие фитнес –центра, школы балета, футбольной школы и другое. В рамках данной работы, достаточно сложно описать и дать характеристику всем спортивным

франшизам, которые в настоящее время занимают лидирующие позиции на рынке спортивных франшиз России. Одно можно сказать точно, что работая на условиях франчайзинга все стороны данных договорных отношений получают выгоду, а тренд на здоровый образ жизни продолжает набирать обороты. Поклонников фитнеса и различных спортивных направлений становится все больше с каждым днем, создавая благодатную почву для создания бизнеса в этой сфере. Поэтому франшиза фитнес-центра, детского футбольного клуба или школы танцев -дает прекрасную возможность открыть свое дело и свести предпринимательские риски к минимуму. Итак, франчайзинг представляет собой важный фактор привлечения иностранных инвестиций в спорт России, только вот будет ли желание у зарубежных партнеров вкладывать инвестиции в это интересное занятие, будет зависеть от множества факторов, которые будут способствовать привлечению иностранных инвестиций в отечественный спорт. В продолжении темы иностранных инвестиций в сферу физической культуры и спорта России, является необходимым рассмотреть роль спортивных кластеров и оценить текущую ситуацию привлечения инвестиций в спортивные объекты. Для этого перейдем к следующему параграфу исследования.

2.4. Спортивные кластеры и их роль в привлечении инвестиций в России

В России территориальные кластеры принято считать драйверами устойчивого развития в условиях экономической нестабильности. При этом, формирование в России таких инновационных образований как спортивно-образовательные кластеры обеспечивает образовательный рывок для региона, являясь современным решением проблем спортивного образования и интенсификации российского спорта в целом. Спортивно-образовательный кластер предполагает объединение на одной территории различных предприятий и

услуг в сфере спорта: тренировочных комплексов, научно-исследовательских лабораторий, а также площадок для спортивных и культурно-зрелищных мероприятий разных уровней. Роль кластеров, в том числе и спортивных кластеров в привлечении иностранных инвестиций в экономику России огромна. Объединение в кластер создает преимущества, как для самих субъектов кластера, так и для региональной и национальной экономики в целом. Мировой опыт демонстрирует роль кластеров в экономическом развитии и повышении конкурентоспособности региональных и национальных экономик, что подтверждается следующими обстоятельствами, в частности: кластеры способствуют активизации инновационной деятельности, а инновации являются важным фактором повышения конкурентоспособности; способствуют росту ВВП и ВРП и налоговых поступлений в бюджеты; стимулируют развитие малого и среднего бизнеса в регионах; обеспечивают рост экспорта в кластере; обеспечивают увеличение занятости, повышение доходности регионального производства в результате организации кластеров; способствуют экономическому развитию приграничных территорий. Более наглядно роль кластеров в привлечении иностранных инвестиций в Россию представлена на рисунке 2.17.[56]

Таким образом, кластеры имеют особое значение как для предприятий – его членов, так и для экономики в целом. Для использования кластерной концепции в экономическом развитии и повышении конкурентоспособности России. Следует отметить, что каждый создаваемый сегодня в России знаковый спортивный объект, представляет собой своего рода «визитную карточку» города и зачастую «жемчужину» местной архитектуры. При этом подобные объекты должны не только визуально вписываться в городскую инфраструктуру, но и становиться важной частью жизни населения, будь то спортивные, общественные или развлекательные мероприятия. Именно так и создаются спортивные кластеры в России.

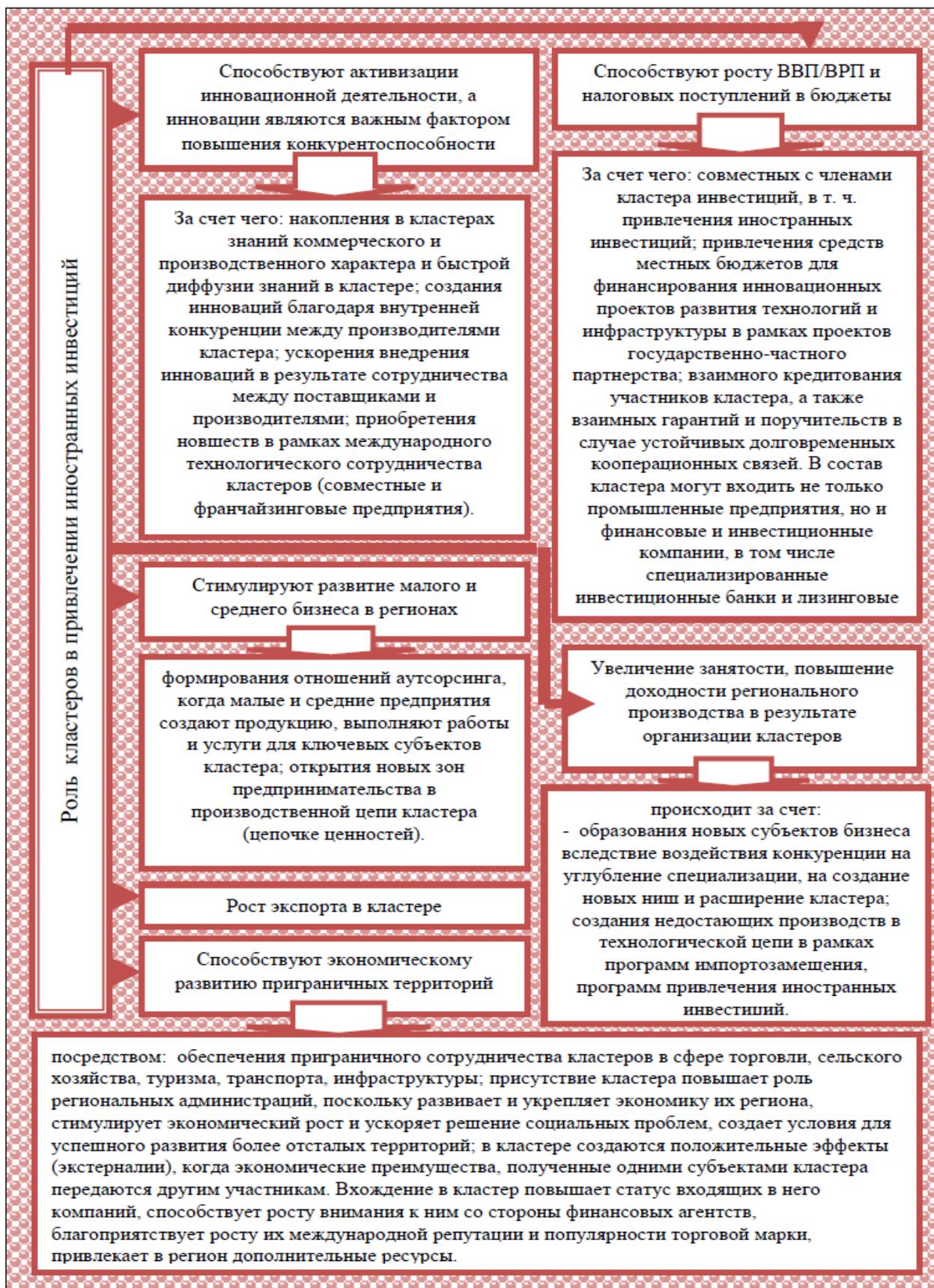


Рисунок 2.17. Роль кластеров в привлечении иностранных инвестиций в Россию

Отметим, что различные предприятия и услуги в сфере спорта, включающие тренировочные процессы, спортивно-массовые и культурно-зрелищные мероприятия городского, общероссийского и международного уровня, объединяются в кластеры, что открывает большой спектр возможностей для занятий спортом в одном месте, причем для широкого круга пользователей. В предметно-пространственную среду кластеров российских городов интегрируются общественные функции, в связи с чем, наблюдается постоянное изменение структурной организации спортивных объектов: появляются спортивно-оздоровительные центры, аквапарки, развлекательные комплексы. Среди самых крупных спортивных кластеров в России следует выделить спортивные объекты в Сочи, Казани, Краснодаре и «Лужники» в Москве, рисунок 2.18.



Рисунок 2.18. Спортивный кластер «Лужники» в Москве

Из них наиболее отвечающим современным требованиям, является олимпийский кластер, сформированный в Адлерском районе города Сочи, рисунок 2.19. Он объединил два комплекса: горный в районе поселка Красная поляна и прибрежный в Имеретинской низменности на берегу Черного моря. Одним из крупнейших инвесторов проекта строительства курорта «Красная Поляна» являлась группа компаний «ЮМАКО», а также

компании «Газпром», РАО «ЕЭС», Внешторгбанк, холдинг «Интеррос» и другие.[56]

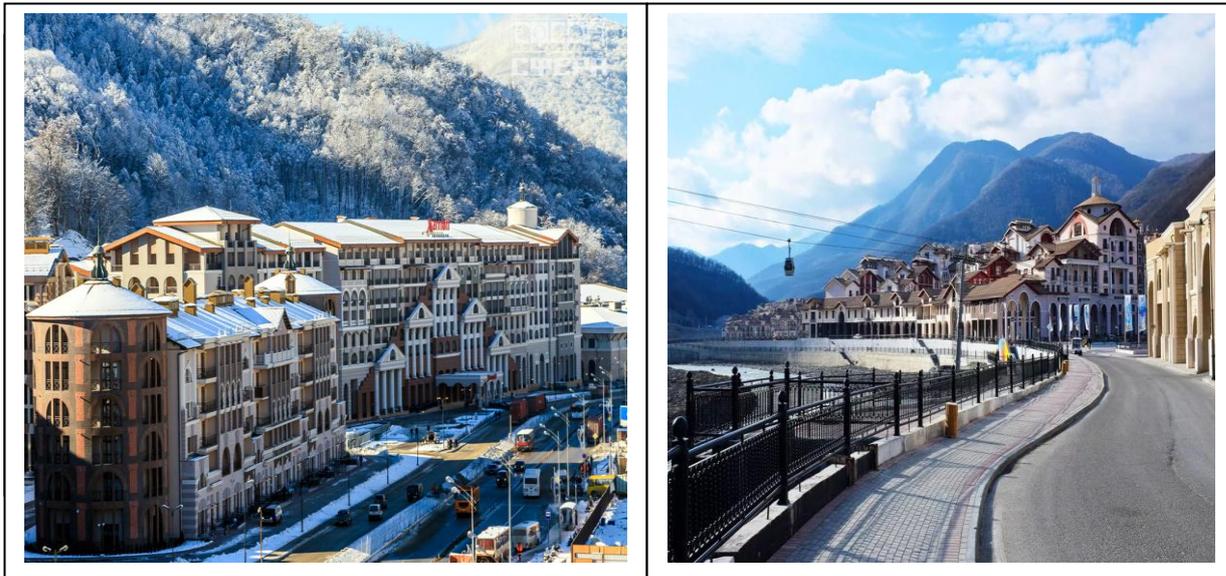


Рисунок 2.19. Спортивный кластер в Сочи в районе поселка Красная поляна

Развитию другого важного спортивного кластера – в Казани - дало стимул проведение XXVII Всемирной летней Универсиады 2013 года. Для проведения соревнований были обустроены 64 спортивных объекта, 36 из которых построили непосредственно к универсиадским играм, в том числе футбольный стадион «Казань-Арена» на 45000 зрителей, при этом большинство из них в том или ином формате активно используются и сейчас, рисунок 2.20.[56]



Рисунок 2.20. Крупнейший спортивный кластер в Казани

К 2020 году планируется открытие крупнейшего мощного спортивного кластера (Дворца водных видов спорта) в Краснодаре. Финансирование кластера осуществляется за счет федерального центра. Дворец водных видов спорта находится на территории многофункционального комплекса «Город спорта». В его состав входит олимпийская чаша 52x25 метров, ванна для водного поло и синхронного плавания, вышка для прыжков в воду до 10 метров, ванна для детского плавания 10x5 метров, трибуны более чем на три тысячи мест. Основные конструкции уже возведены, готовность объекта сейчас составляет порядка 45%. Это мощнейший спортивный кластер, который требует своего завершения, рисунок 2.21.



Рисунок 2.21. Крупнейший спортивный кластер в Краснодаре

К 2023 году уникальный спортивный кластер появится в левобережной зоне Ростова и фактически станет новым «центром» города, рисунок 2.22. В него войдут десятки объектов, в том числе стадион «Ростов-Арена», ледовый дворец, обновленная тренировочная база гребного канала «Дон», конноспортивный и гандбольный комплексы, площадки для занятия BMX (Bicycle Motocross eXtreme - велосипедный вид спорта) и маунтинбайком. В основе развития спортивного кластера лежат три его составных части: это, прежде всего, понимание геометрии кластера, его морфологии и объемно-

планировочной композиции. Территория более 300 га станет спортивной площадкой, на которой будут представлены объекты по 18 видам спорта.

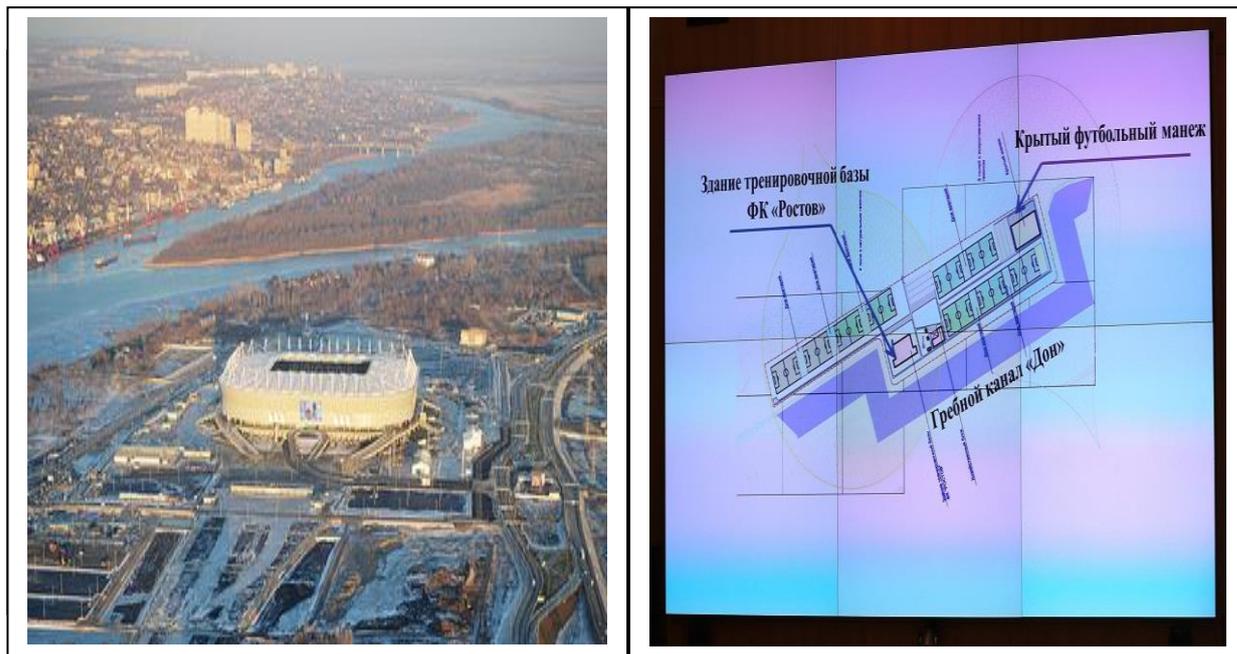


Рисунок 2.22. Спортивный кластер в левобережной зоне Ростова-на-Дону

В 2019г. 100% расходов по содержанию спортивного кластера в левобережной зоне Ростова-на-Дону предполагается за счет средств федерального бюджета. С 2020- 2023гг. финансирование разницы между доходами и расходами от деятельности стадиона предполагается осуществлять в пропорции 95% к 5%, где 95% - средства федерального бюджета, 5% - средства областного бюджета.[56]

Итак, выше были рассмотрены крупнейшие спортивные кластеры в России, некоторые из них еще находятся на этапе строительства, при этом отметим, что финансирование проектов осуществляется в основном за счет федерального бюджета, или российских инвесторов, в их числе: группа компаний «ЮМАКО», «Газпром», РАО «ЕЭС», Внешторгбанк, холдинг «Интеррос» и другие. Формирование спортивных кластеров в России будет способствовать повышению конкурентоспособности России, росту ВВП, и налоговых поступлений в бюджеты, способствовать увеличению занятости, повышения доходности регионального производства, активизируют иннова-

ционно-инвестиционную деятельность в результате совместных инвестиционных проектов кластеров в рамках государственно-частного партнерства, привлечения иностранных инвестиций. В настоящее время в России уже множество спортивных кластеров было профинансировано и построено, но многое еще предстоит сделать и от того, насколько успешно будут привлекаться инвестиции в те или иные спортивные объекты, будет зависеть успешность процессов кластеризации в сфере физической культуры и спорта России. Для того, чтобы определить слабые места, препятствующие привлечению иностранных инвестиций в отечественный спорт и в развитие спортивных кластеров, в том числе, является необходимым перейти к следующей главе исследования.

ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ РОССИЙСКОГО СПОРТА

3.1. Оценка факторов, оказывающих негативное влияние на привлечение зарубежных инвестиций в сферу ФКиС России

Рассмотрим факторы, которые оказывают негативное влияние на привлечение зарубежных инвестиций в сферу ФКиС России. В первую очередь, несмотря на то, что Россия имеет достаточный производственный, технический и научный потенциал, основной проблемой привлечения иностранных инвестиций во все отрасли экономики России, в том числе и в отрасль спорта- является низкая инвестиционная привлекательность страны.

Под инвестиционной привлекательностью понимается - совокупность различных объективных и субъективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции. Для характеристики привлекательности чаще всего используют весьма сложное и многомерное понятие инвестиционный климат. Под которым, понимается учет следующих условий, определяющих эффективность и целесообразность вложений различного рода (инвестирования) в экономику страны (региона): 1)экономических условий - состояния микро- и макро - экономической среды, динамика ВВП и НД, оборота промышленной продукции, инновационного развития, инфляции, количеством рабочей силы и её квалификацией;2) государственной инвестиционной политики- уровня государственной поддержки иностранных инвестиций, участия в международных договорах, доверия и эффективности государственной деятельности;3) нормативно-правовой базы инвестиционной деятельности- простоты восприятия системы налогообложения, регистрации деятельности, валютного и таможенного режима, урегулирование споров; информационного, статистического материала о положении различных факторов определяющих инвестиционный климат.

Отметим, что на сегодняшний день, в сети Интернет публикуются различные рейтинги по инвестиционной привлекательности стран. Согласно журнала «Euromoney», который составляет рейтинг стран мира по инвестиционной привлекательности, используя следующие показатели: эффективность экономики, уровень политического риска, состояние задолженности, способность обслуживания долга, кредитоспособность, доступность банковского кредитования, доступность краткосрочного финансирования, доступность долгосрочного ссудного капитала, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств, Россия не входит в состав стран по инвестиционной привлекательности. Более того, после кризиса 2014 года зарубежные инвесторы высказывают большее недоверие по отношению к РФ. В последние годы развитие экономики России происходит достаточно быстрыми темпами, однако не в полной мере реализованный потенциал, приводит к медленному росту иностранных инвестиций. Во все отрасли экономики России, не исключением является и отрасль физической культуры и спорта.

Специалисты компании Bloomberg составили рейтинг наиболее привлекательных для инвестиций развивающихся стран в 2018 году, рисунок 3.1.

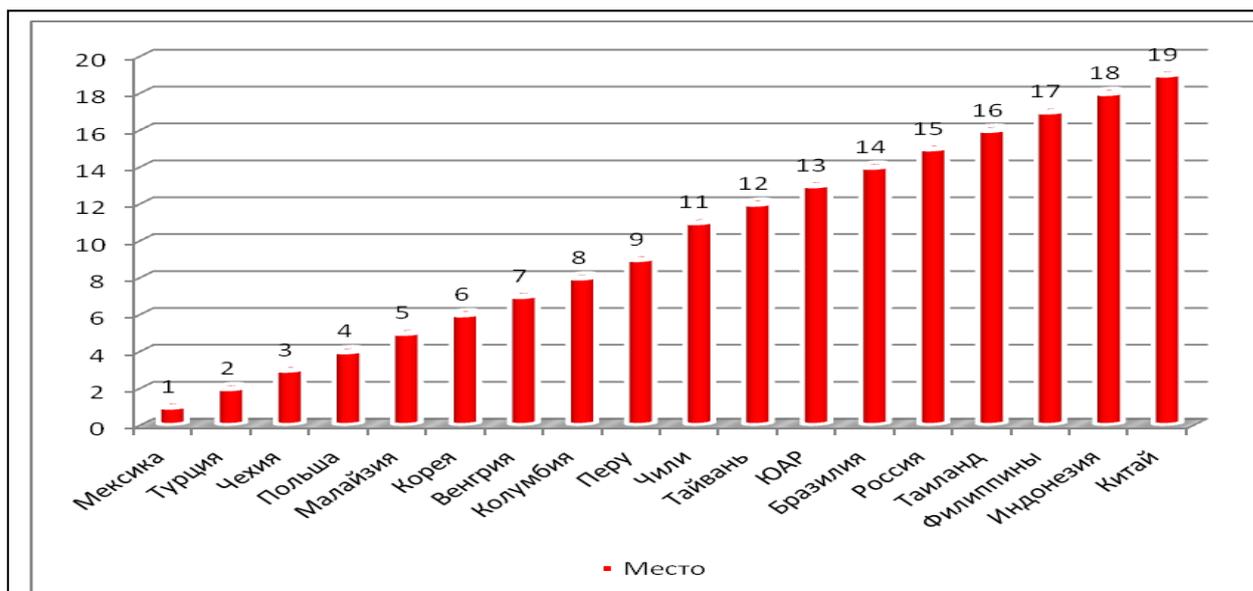


Рисунок 3.1. Наиболее привлекательные для инвестиций развивающиеся страны 2018 г.[52]

Где Россия заняла всего лишь 15 место, в основном из-за относительно низких показателей по сальдо текущих счетов, оценки активов и суверенного кредитного рейтинга. В свою очередь методика Всемирного экономического форума заключается в оценке конкурентоспособности стран в таких секторах, как: экономика, движимая факторами производства; экономика, движимая эффективностью; экономика, движимая инновациями. Согласно рейтинга Всемирного экономического форума оценки конкурентоспособности, Российская Федерация показывает положительные тенденции. Она улучшила свои позиции, по сравнению с 2016 годом на 2 позиции, поднявшись с 45 на 43 место. А если провести аналогию с 2014-2015 годами, то она и вовсе подняла свою позицию к 2017 году на 10 пунктов (53-е место), рисунок 3.2



Рисунок 3.2. Оценка конкурентоспособности России по данным Всемирного экономического форума с 2015-2017гг.[20]

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время реализуются несколько международных проектов, позволяющих оценить тот или иной аспект инвестиционной привлекательности страны. Инвестиционная привлекательность страны в основном определяется макроэкономическими факторами развитости страны, которые зависят от уровня развития производств, технологий, количества трудоспособного населения и других

показателей позволяющих составить целостную картину инвестиционной привлекательности той или иной страны. Важным макроэкономическим показателем является ВВП, прогноз данного показателя представлен на рисунке 3.3.

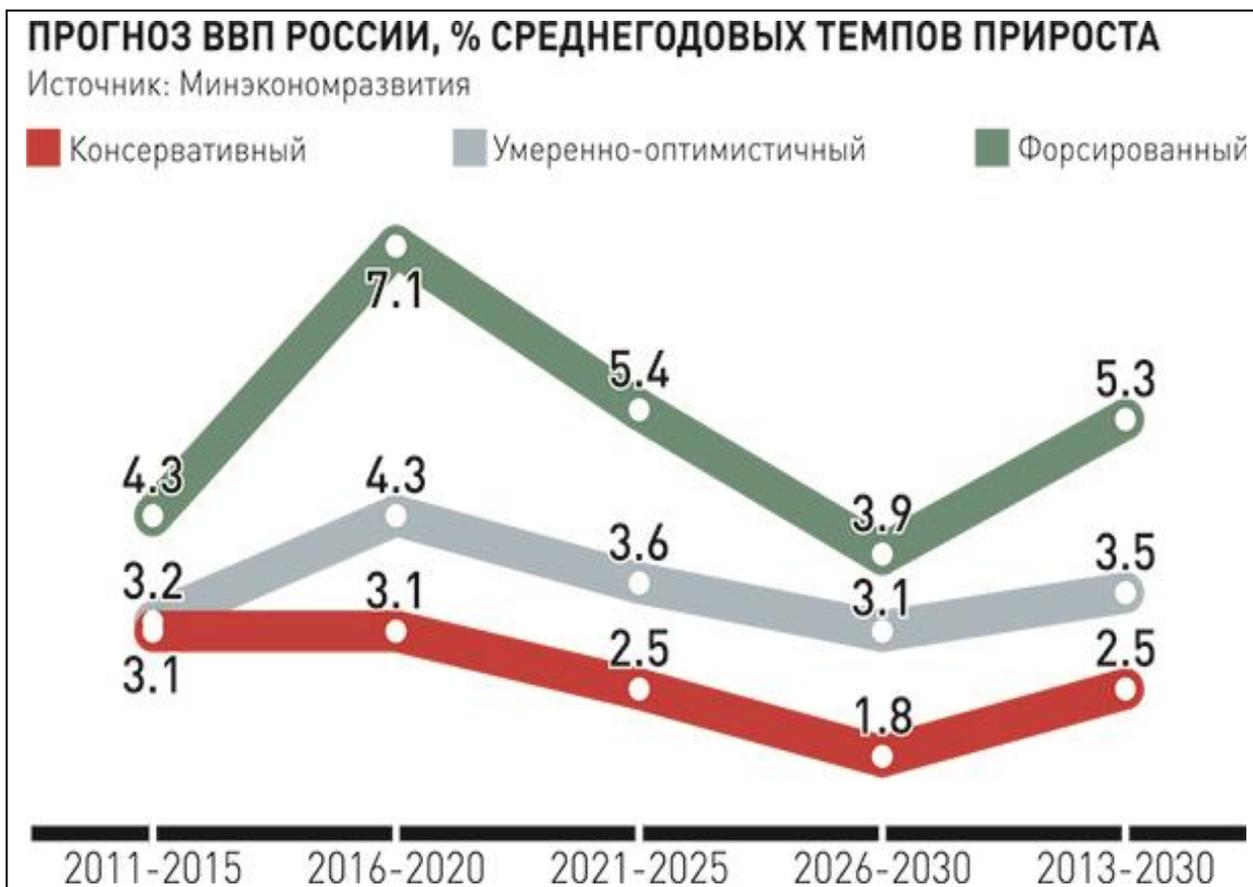


Рисунок 3.3. Прогноз ВВП России по консервативному, умеренно-оптимистическому и формируванному сценарию развития экономики с 2011-2030гг.[49]

Таким образом, по данным Минэкономразвития, темпы роста ВВП России в перспективе при различных вариантах развития в ближайшие годы, в частности к 2021-2025гг. планируют снижение, однако до 2020г. при форсированном и умеренно-оптимистичном сценарии развития экономики, ожидается увеличение темпов роста ВВП по отношению к предыдущему периоду.

Итак, в целом Россия не является инвестиционно-привлекательной для зарубежных инвесторов, в связи с этим, на протяжении ряда лет наблюда-

ется отток иностранных инвестиций из России из всех отраслей экономики, не исключением является и отрасль спорта РФ.

По данным ЦБ РФ чистый приток капитала в Россию по итогам года в последний раз наблюдался в 2007 году, то есть более 10 лет назад. Всего же за всю новейшую историю России чистый приток капитала был зафиксирован по итогам 2 лет: в 2007 и в 2006 годах. Надо отметить, что эти годы вошли в историю, как тучные. ВВП страны непрерывно рос, финансовые запасы крепили, уровень жизни населения повышался, рисунок 3.4.

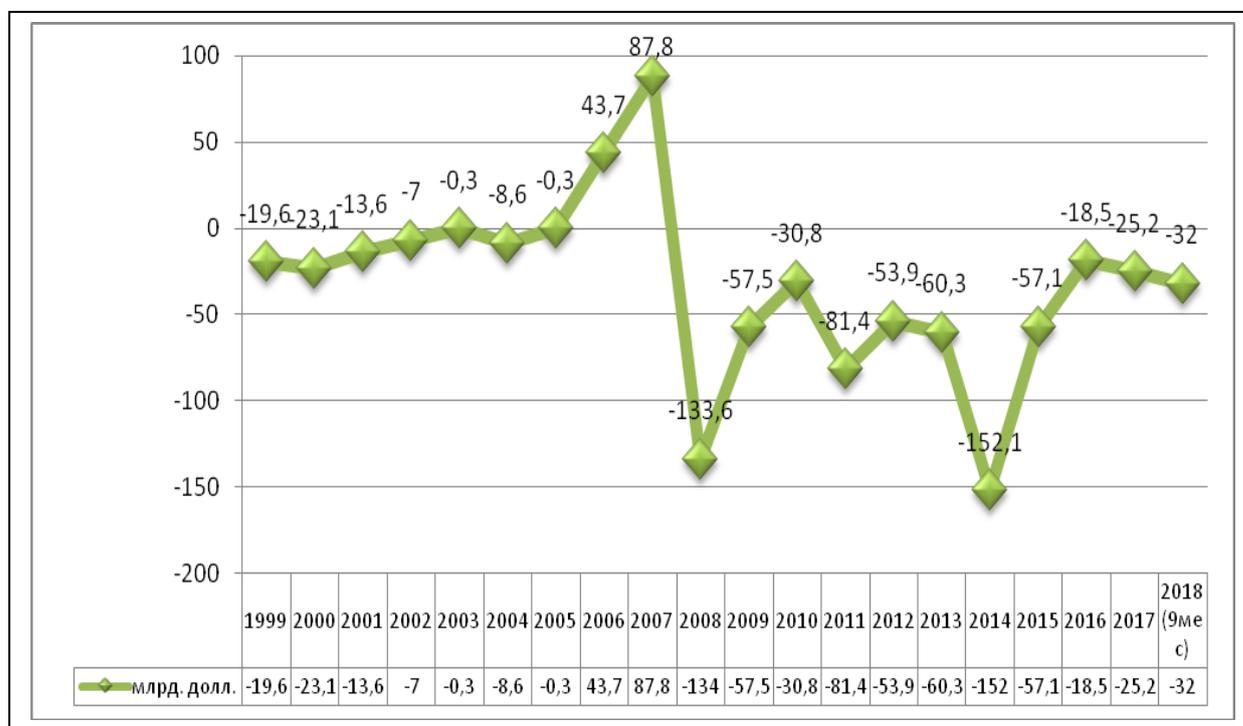


Рисунок 3.4. Размер чистого оттока/притока капитала в Россию с 1999-2018г.

Следует отметить, что причин оттока капитала из России, множество, ниже опишем основные причины:

1) Известно, что частные компании активно до недавнего времени занимали деньги за рубежом. Сегодня на фоне санкционных мер привлечь новые заграничные кредиты стало намного сложнее, однако никто не отменял погашение старых займов. Таким образом, компании переводят деньги зарубежным кредиторам в счет исполнения своих обязательств и все это отражается в статистике, как вывоз капитала из страны.

2) Санкции добавляют негатива экономике. Одной из главных причин, препятствующих притоку иностранных инвестиций в Россию, остаются санкции; а также опасения дальнейшего роста санкционного давления и расширения списка лиц и компаний, подпадающих под действие международных санкций. Главный негатив от санкций для экономики заключается в неопределенности и непредсказуемости условий для ведения бизнеса. А перспектива наращивания санкций делает неблагоприятным бизнес-климат в стране. Страхуясь от растущих рисков внутри страны, российский бизнес в 2018г. увеличил вывод капитала в другие юрисдикции, наращивая вложения в иностранные активы. А отток средств с российского фондового рынка уже привел к снижению уровня капитализации российских компаний. Санкции также являются причиной роста негативных ожиданий со стороны международного капитала, что в результате вылилось в снижение уровня иностранных инвестиций в Россию в 2018г. и предыдущие годы.

3) Все развивающиеся рынки сегодня находятся под давлением. Причина кроется в действиях ФРС США. Американский ЦБ повышает ставку и прямо говорит, что пока не собирается останавливаться на достигнутом. Все это приводит к тому, что инвесторы выводят свои деньги с развивающихся рынков, обменивают их на доллары и вкладывают в американские ценные бумаги. Инвесторы понимают, что «американец» и дальше будет расти, поэтому стараются заработать на этом. Впрочем, не только политика ФРС США сегодня отпугивает инвесторов от развивающихся рынков. Торговые войны, взаимные санкции, политические конфликты, кризисы в Аргентине и Турции также отпугивают инвесторов и заставляют их подумать о более надежном вложении средств, а при любой нестабильности идеальным прибежищем всегда становятся долларové активы.

4) Приобретение населением долларов и евро также отражается, как отток капитала. Но сегодня этого никак не избежать. Граждане видят, что санкционное противостояние и не думает утихать, появляются все новые и

новые ограничения, которые не способствуют росту доверия к отечественной валюте.

5) В стране достаточно большое количество компаний, которые получают существенную валютную выручку. Не всегда они могут найти выгодное применение деньгам на территории страны, поэтому выводят их за рубеж, чтобы вложить в ценные бумаги, какие-либо инвестиционные проекты.

6) Хотя власти и отмечают успехи в борьбе с нелегальным вывозом капитала, однако до конца искоренить это явление еще не удалось. Используя различные сомнительные способы, например, такие как маскировка операций под расчеты с зарубежными контрагентами, отдельные лица незаконно стараются вывести деньги за рубеж. Решить эту проблему можно только комплексными методами. Это и борьба с лицами, которые не могут доказать происхождение своих капиталов, и реформа правоохранительной, судебных систем, и формирование благоприятного бизнес-климата и т.д.

7) Несколько лет назад в обществе витала мысль о том, что каждый человек, который зарабатывает чуть больше среднего, должен обзавестись недвижимостью в Турции, Болгарии, Чехии. Сегодня на фоне проблем в экономике такая мысль уже не пользуется большой популярностью. Однако, такой пример, объясняет причины оттока капитала, покупки за рубежом также оказывают влияние на показатель оттока инвестиций из России.

Итак, инвестиционная привлекательность России на сегодняшний день оставляет желать лучшего, на протяжении ряда лет, иностранные инвесторы не торопятся вкладывать инвестиции в развитие отраслей экономики России, не исключением является и отрасль спорта. В продолжении темы. не лишним будет рассмотреть перспективы притока инвестиций в российскую экономику в 2019г. По мнению экспертов американского банка Morgan Stanley, экономическая ситуация в мире в 2019году будет менее благоп-

приятна для инвестирования, чем это было в нынешнем году. Это связано с рисками снижения темпов экономического роста в мире. Чему также будет способствовать продолжающаяся торговая война между США и Китаем.

Замедление роста мировой экономики приведет к снижению прибыли компаний. И ограничит горизонт роста прибыли в пересчете на акцию. В случае нарастания кризисных явлений, деловой климат в мире будет ухудшаться, что приведет к снижению уровня международных инвестиций, и росту конкуренции между странами за их привлечение. На этом фоне сложно рассчитывать на увеличение притока инвестиций в Россию в 2019 году. Дополнительные риски создают санкции, из-за которых иностранным компаниям сейчас затруднительно развивать свой бизнес в России. Для формирования нового, более благоприятного бизнес-климата, необходимо снять существующие риски и неопределенность в экономике, прежде всего это касается санкций. Поскольку вопрос отмены санкций в 2019 году пока не рассматривается, факторы, оказывающие влияние на дальнейшее снижение уровня инвестиций и ухудшение бизнес-климата, останутся актуальными и в 2019 году.

Для того чтобы определить какие шаги необходимо предпринять России для увеличения своей инвестиционной привлекательности, выделим факторы, препятствующие привлечению иностранных инвестиций как в целом во все отрасли экономики России, так и в отрасль спорта в частности:

- 1) неблагоприятная внешняя среда, санкции;
- 2) административные барьеры, значительно увеличивающие издержки ведения бизнеса;
- 3) бюрократическая волокита при оформлении необходимых разрешений, лицензий, заключений, виз и других документов значительно осложняет хозяйственную деятельность и увеличивает сроки реализации инвестиционных проектов;
- 4) несовершенство законодательной базы и правоприменительной практики;
- 5) слабый механизм привлечения иностранных инвестиций;
- 6) несовершенство форм продвижения спортивных кластеров;
- 7) высокий уровень коррупции в

стране; 8) высокая налоговая нагрузка; 9) слабая защита иностранных инвесторов; 10) слабая финансовая система; и другое.

Из приведенных данных следует, что политическим и экономическим силам государства России важно обратить пристальное внимание на слабые стороны в сфере инвестиций, и постепенно сужать их круг. Это возможно при правильной разработке политики по решению вышеизложенных проблем, государственной поддержке инвестиций. Одним из таких решений может стать, к примеру, приоритетное направление инвестиций в отрасли спорта, где больше всего ощущается недостаток собственных средств.

Итак, по представленным данным, инвестиционная привлекательность России оставляет желать лучшего, тяжелая мировая политическая ситуация (санкции, давление с запада и т.д.) с одной стороны снижает темпы роста экономики, а с другой стороны подводит к поиску новых источников финансирования, новых партнеров, в частности идет поворот России от запада к восточным странам. Всё это позволяет расширять круг потенциальных инвесторов. Не смотря на это, инвестиционная привлекательность РФ, всё же находится на достаточно низком уровне по сравнению с другими мировыми державами. Именно поэтому Россия должна улучшать условия инвестиционной привлекательности изнутри, и предпринимать меры. Для того, чтобы более подробно рассмотреть мероприятия, направленные на повышение активности иностранных инвесторов в сфере ФКиС в Россию, перейдем к следующему параграфу исследования.

3.2. Мероприятия, направленные на повышение активности иностранных инвесторов в сфере ФКиС

Представленное выше исследование позволило выделить слабые места России, которые препятствуют привлечению зарубежных инвестиций во все отрасли экономики России в целом, и в отрасль спорта, в частности: 1)

повышение инвестиционной привлекательности России в целом и отрасли спорта в частности, за счет развития наиболее перспективных направлений спорта; 2) сокращение административных барьеров путём увеличения эффективности национального законодательства и снижения высокого уровня бюрократии, а также за счет прозрачности системы регулирования предпринимательской деятельности; 3) упрощение и прозрачность экономики для привлечения новых инвесторов; 4) снижение налоговой нагрузки; 5) совершенствование законодательной базы по регулированию иностранных инвестиций, защиты инвесторов; 6) совершенствование развития спортивных кластеров, в том числе за счет совершенствования институционального обеспечения формирования кластеров, организационно-правового обеспечения формирования кластеров; экономического механизма стимулирования кластерных инициатив; форм продвижения международных кластеров; 7) совершенствование финансовых мер поддержки (в т.ч. налоговые и бюджетные льготы, инвестиционные кредиты) инвестиционной деятельности в сфере физической культуры и спорта. Рассмотрим подробнее выше предложенные мероприятия.

Повышение инвестиционной привлекательности отрасли спорта России возможно за счет развития наиболее перспективных направлений спортивной индустрии. Порог для входа на спортивный рынок никогда не был таким низким: растет вовлечение аудитории, увеличивается количество и качество спортивного инвентаря, а также появляются все новые виды спорта. Сейчас большинство рынков стали особенно восприимчивы к спорту. Однако спортивной индустрии приходится все усерднее работать - привлекать и сохранять большее количество болельщиков. Чтобы полноценно использовать возможности маркетинга в спорте, необходимо знать, что происходит в спортивной индустрии на данный момент и как это может повлиять на позиционирование компаний. Компания Nielsen [50] взяла интервью у руководителей брендов, медиадистрибьюторов и правообладателей спортивного рынка и,

проанализировав их совместно с мнением собственных экспертов, выявила 5 трендов, характеризующих спортивную индустрию в 2018 году, рисунок 3.5.



Рисунок 3.5. Главные коммерческие тренды спортивной индустрии в 2018г.[50]

Тренд 1. Эволюция Медиадистрибьюторов. На эволюцию медиа влияют два главных фактора. Во-первых, активное развитие технологий: быстрое распространение смартфонов, скоростной интернет, развитие социальных сетей, а также увеличение доли «цифрового поколения» и повышение полезности больших данных. Во-вторых, изменение потребительских предпочтений: переход с традиционных медиа на диджитал-среду, просмотр видеоконтента вне дома, совместный просмотр и использование онлайн-контента в социальных сетях и других нетрадиционных каналах коммуникации. Все это открывает новые возможности для спорта. Главный вопрос в спортивном бизнесе остается тот же: как привлечь больше болельщиков к трансляциям,

если традиционный телевизионный канал теряет свою популярность, а медиаландшафт непрерывно меняется? В течение нескольких последних лет на многих развитых рынках телевидение приносило наибольшую выручку среди остальных СМИ. Сегодня этот медиаканал находится под большим давлением с разных сторон- начиная от перенасыщенности рынка различными медиа и недорогими подписками на интернет-каналы и заканчивая не всегда релевантным аудитории контентом. Главными драйверами изменения потребления контента спортивных медиа стали интернет-гиганты. Например, Facebook начал активно внедрять спортивный контент с августа 2017 года, запустив сегмент watch, и уже в сентябре купил права на показ Премьер-лиги по крикету в Индии за 600 млн. долларов. «Для меня видео - мегатренд, и я буду продолжать делать на него ставку при создании приложений»,- говорит Марк Цукерберг. В декабре SportsBusiness Journal опубликовал информацию, что Facebook планирует потратить на спортивные права более 1 млрд долларов по всему миру. Так, в январе 2018-го стартовал онлайн-сериал с Томом Брэди (игрок в американский футбол), были приобретены эксклюзивные права на показ World Surf League, для переговоров по глобальным спортивным правам был приглашен генеральный директор Eurosport Питер Хаттон. Более того, за февраль - март 2018 года Facebook договорился с видеохостингом Marca Claro на показ Олимпийских игр в 2018 и 2020 годах, а также купил права на показ 25 игр MLB (Главная лига бейсбола в США) в 2018 году. В перспективе в ближайшие годы интерес пользователей соцсети к подобному спортивному контенту будет только увеличиваться.[50]

С другой стороны, заметны изменения и среди самих традиционных медиа: происходит консолидация крупных СМИ для более эффективной работы и конкуренции с интернет-гигантами, например в тендерах по продаже прав на трансляцию того или иного спортивного события. Так, для освещения в России Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России™

права были предоставлены консорциуму «2 Спорт 2», в который входят Первый канал, ВГТРК и «Матч ТВ». Внедряются также продукты «прямого доступа для болельщиков» (D2C) от медиахолдингов или правообладателей, например ESPN- американский кабельный спортивный телевизионный канал, показывающий NFL, NBA, MLB, NCAAF, Soccer, F1 и другие лиги. Спортивные программы транслируются через интернет и предоставляют зрителям бесплатный контент на ТВ, ноутбуке или мобильном телефоне. В ближайшем будущем продукты D2C могут стать вызовом для медиакомпаний, так как в этой сфере создается все больше различных пакетов прав. Очевидно, что распространение спортивного контента находится на пороге глубоких перемен. Сейчас для болельщиков наступило весьма захватывающее время, возможности просмотра любимых видов спорта огромны. Владельцам спортивных прав важно использовать этот период перемен, чтобы оценить эффективность и спланировать способы предоставления контента. Традиционные медиа сейчас также находятся под сильным давлением со стороны технологических интернет-гигантов, поэтому особенно важно находить и предоставлять наиболее релевантный контент для привлечения новых и удержания постоянных болельщиков.[50]

Тренд 2. Развитие киберспорта.

Количество болельщиков киберспорта заметно увеличивается, например в 2017 году, по сравнению с 2016 годом, в США их стало на 29% больше, в Великобритании на 34%, во Франции на 34%, в Германии на 30%, в Японии на 39%. В свою очередь, усилия по коммерциализации и новые форматы работы с аудиторией привлекают в этот спорт все больше спонсоров. Главным инновативным примером стал симулятор виртуальных гонок от команды McLaren в Formula 1, привлекший внимание более 60 000 геймеров. Формула E и NASCAR тоже начали разрабатывать онлайн-соревнования по спорту, что говорит об актуальности развития в неклассических медиа. Есть два основных фактора эволюции киберспорта.

Во-первых, инвестиции растут активными темпами, особенно это заметно в сегменте non-endemic (спонсоры, чьи продукты никак не относятся к киберспорту), доля которого составляет 39% от всех спонсоров (согласно медиаисследованию 15 крупнейших событий в 2017 году Nielsen Esports24). Во-вторых, инвестиции в киберспорт увеличиваются за счет более широкого использования развлекательного и инновационного контента в активациях бренда, в которых спортсмены и спортивные команды сейчас участвуют с большим энтузиазмом. Главным примером активаций для брендов является платформа Twitch, принадлежащая Amazon, которая легко составила конкуренцию таким широко известным платформам, как YouTube, Facebook и Twitter. Twitch заключил одну из самых масштабных сделок - купил эксклюзивные права на Overwatch League на 2018 и 2019 годы, а также получил права на первый сезон Лиги НБА 2К в 2018 году. Если посмотреть на цифры, то в 2017 году Twitch посещало более 15 млн. уникальных пользователей ежедневно и было создано более 124 млн. видеороликов за год. Киберспорт все еще зарождающийся рынок, и его аудитория быстро растет. В ближайшем будущем доходы от этого вида спорта будут увеличиваться.

Тренд 3. Диджитал-тенденции в спортивном контенте. Есть 4 главных фактора, которые напрямую влияют на спортивный контент. Во-первых, концентрация внимания аудитории сокращается. Во-вторых, все большее количество организаций соревнуется за потребительское внимание. В-третьих, медиапотребление через смартфон интенсивно увеличивается: если в 2008 году в среднем потребители проводили за мобильным телефоном 0,3 часа в день, то в 2016 это уже 3,1 часа. И в-четвертых, младшее поколение смотрит ТВ и длинные спортивные передачи все меньше. Чтобы оставаться актуальными, медиаорганизации ищут новые способы привлечения спортивной аудитории, экспериментируя с новыми технологиями, в том числе с анимированными чатами, приложениями с дополненной и виртуальной реа-

льностью, устройствами с голосовым управлением. Идет также большая работа по совмещению медиа с цифровыми сервисами, такими как Spotify, Apple, Uber и Amazon Prime. Например, в преддверии Рождества 2017 года Seattle Seahawks сотрудничали с Uber Eats, чтобы позволить потребителям покупать клубную атрибутику через сети доставки еды. Еще одной важной тенденцией стало привлечение к спортивному контенту известных всему миру спортсменов и лидеров мнений (инфлюенсеров) в социальных сетях. Например, у Криштиану Роналду уже более 120 млн. подписчиков в сети Facebook; аудитория футболиста превышает аудиторию официальной страницы клуба «Реал Мадрид», за который он играет. Коммерческая ценность спортсменов растет - сейчас они способствуют развитию новых форматов взаимодействия с целевой аудиторией.

Социальные сети также дали начало новым - нативным-медиа, которые чаще всего управляются молодым поколением, создающим актуальный контент для своих сверстников. Это, например, Dude Perfect в США, JOE Media в Великобритании и спортивный влог по прыжкам в воду в России. Большинство крупных брендов и традиционных СМИ начинают все больше взаимодействовать с нативными медиа для создания уникальных форматов контента. Интерес брендов к спонсорству, основанному на качественном контенте, является одним из главных способов получения дохода, поэтому ведущие правообладатели усиленно работают над спортивным контентом, создавая новые продукты в сфере D2C, например UFC's Fight Pass - сеть, которая будет транслировать уникальный контент, оригинальные программы, видеоархив Zufa, а также поединки в прямом эфире. Спортивный медиа-контент сегодня активно меняется, предоставляя огромные возможности для привлечения новых аудиторий.

Тренд 4. От спонсорства к партнерству.

Спонсорство дает брендам уникальную комбинацию преимуществ. Первое, и самое главное, - это присутствие в СМИ в рамках спортивных

трансляций. Второе - узнаваемость бренда, что впоследствии напрямую влияет на имидж компаний. В-третьих, знание своей целевой аудитории, ее сегментации и поведения. В-четвертых, уникальные возможности в сфере B2B. В-пятых, эксклюзивные активации брендов. Наконец, увеличение продаж - опосредованно, через маркетинговые коммуникации на стадионах, или же через прямое присутствие на стадионах. Сегодня спонсорство активно развивается в рамках двусторонних отношений, и наиболее успешными спонсорами становятся те, кто придерживается правильных и партнерских отношений. Правообладателям важно иметь широкий кругозор, чтобы быть успешными на спортивном рынке: а) знать маркетинговые стратегии брендов и согласовывать с ними спонсорские предложения; б) знать свою целевую аудиторию; в) быть гибкими в отношении требований к брендам; г) оказывать помощь партнерам в создании привлекательного контента. Успех ведущих правообладателей заключается в том, что они начинают свои спонсорские переговоры с понимания индивидуальных целей и задач брендов. Гибкость и открытость в условиях договора также являются главными принципами успеха долгосрочных и прибыльных отношений. Хорошим примером является вращающийся подиум на Гран-при в Мексике от Formula 1 и Heineken, на котором DJ Hardwell выступил перед зрителями после гонки. Для проведения такого мероприятия потребовались значительные инвестиции, но оно окупилось за счет уникального опыта посетителей и за счет интересного контента. В России хоккейный клуб «Спартак» (Москва) запустил в 2017 году оригинальный проект к 8 Марта - хоккеист в «Тиндере», мобильном приложении, в котором можно заводить знакомства, а известный рэпер Баста выступал 17 февраля на «Матче всех звезд» Единой лиги ВТБ в Петербурге. Такие мероприятия обогащают опыт болельщиков, укрепляют их эмоциональные и социальные связи с командами.[50]

Партнерства с технологическими компаниями тоже являются примерами успешных двусторонних отношений. Правообладатели получают ИТ-

поддержку от таких брендов, как SAP, IBM и Microsoft, а последние, в свою очередь, используют широкие возможности для сторителлинга о том, как они поддерживают запуск CRM-систем и собирают статистику для болельщиков и спонсоров. Например, SAP предоставляет НХЛ статистику по болельщикам, что впоследствии используется как активация бренда SAP. Чтобы убедить бренды инвестировать и чтобы партнерские отношения были перспективными, правообладатели анализируют подробные данные о болельщиках. Эти данные собираются со всех точек соприкосновения (стадионы, социальные сети, трансляции, рассылка электронных писем). Некоторые спонсоры подключаются к совместному сбору и анализу данных. Кроме того, правообладатели работают со специализированными организациями, чтобы обработать большие данные и изучить различные сегменты своих целевых аудиторий. Сегодня многие партнерства по-прежнему строятся на базовом подходе - возможности размещения брендинга. А умные и эффективные инвестиции остаются одной из самых сложных задач. Однако спонсорство в перспективе может быть более полезным и прибыльным, чем когда-либо прежде.

Тренд 5. Спорт в пользу общества.

В последние годы отношения между спортом и обществом активно изменяются, и спорту важно оставаться на передовой этих изменений. Вопросы равенства, пола, расы и заботы об окружающей среде наиболее востребованы в СМИ и напрямую влияют на спортивный бизнес. В изменяющемся обществе хорошим ресурсом для брендов является демонстрация потребителям своих целей и социальной полезности. 66% людей в мире готовы платить больше за бренды, которые решают экологические проблемы, рисунок 3.6. В этом смысле спонсорство может стать отличной платформой для трансляции этих сообщений. Например, ведущие правообладатели, такие как NBA, уже хорошо себя зарекомендовали, реализуя социально ориентированные программы. В то же время государственные инициативы по пропа-

ганде здорового образа жизни на Ближнем Востоке, такие как Daman's ActiveLife и 30 x 30 Fitness Challenge, тоже повлияли на активное вовлечение населения.

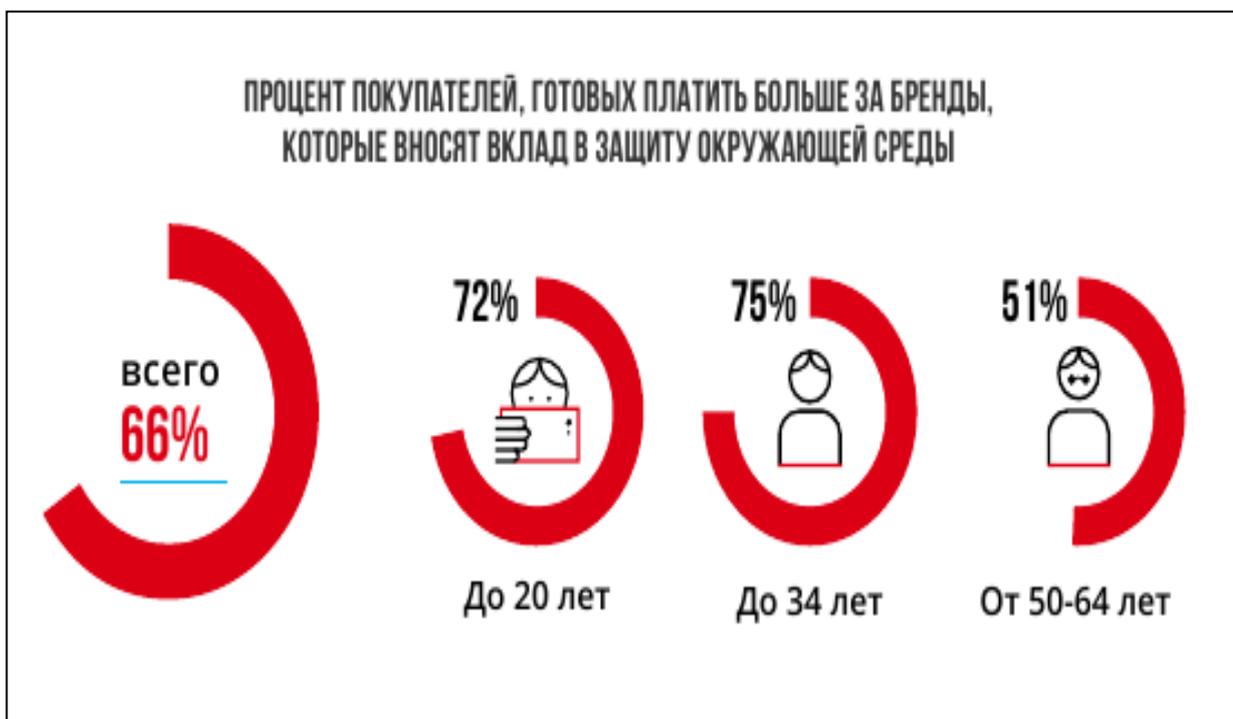


Рисунок 3.6. Процент людей, готовых платить больше за бренды, которые решают экологические проблемы[50]

Российский спорт не находится в стороне тренда социальной ответственности- например, ФК «Спартак» вместе с Takeda запустили программу по предотвращению инсультов, а один из болельщиков этого клуба, перенесший инсульт, участвовал в открытии матча. Женский спорт становится все более интересным для правообладателей, СМИ и брендов. Этот сектор быстро развивается за счет повышенного внимания со стороны аудитории и вследствие тенденции к гендерному равенству. Стоит отметить, что в прошлом году было запущено несколько новых форматов женского спорта. Например, федерация регби запустила URK Tyrrells Premier 15s. В 2017 году был открыт доступ на спортивные стадионы для женщин в Саудовской Аравии, прошел первый женский футбольный симпозиум CAF, а Харманприт Каур стала первой женщиной, играющей в крикет в Индии.

У аудитории есть ожидания в отношении спортивной индустрии: болельщики хотят видеть вклад спонсоров и правообладателей в решение социальных и экологических проблем. Активации и проекты, которые ответят на сформированный общественный запрос, могут рассчитывать на более качественный отклик и вовлечение аудитории. Таким образом, выше были рассмотрены главные коммерческие тренды спортивной индустрии России в 2018г., а следовательно, для повышения инвестиционной привлекательности отрасли спорта России необходимо развитие этих направлений.

Кроме выше перечисленных направлений, одним из перспективных являются- спортивные кластеры, об этом свидетельствует зарубежный опыт. В международной практике кластерные формы организации отраслевого бизнеса доказали свои неоспоримые преимущества. Сегодня спорт, превращаясь в глобальный бизнес, также осваивает кластерную форму организации бизнес-среды. Эксперты констатируют, что спортивные технологии (SportsTech) - это стремительно развивающаяся перспективная область мировой спортивной отрасли. Американские исследования прогнозируют, что к 2021 году рынок спортивных технологий превысит 113 млрд. долларов. Поэтому интеграция спортивных технологий в спортивно-образовательные культурные кластеры становится сегодня одним из мировых трендов развития спорта. Зарубежный опыт демонстрирует успешные практики по формированию новой технологической базы для развития спортивно-образовательных культурных кластеров, в которых интегрированы научные достижения в области теории физического воспитания, психологии, информатики, медицины, биомеханики, биотехнологий и нанотехнологий (Сингапур, Ирландия). Ученые выяснили, что от создания спортивно-образовательных кластеров больше всего выигрывают местные компании и фирмы. Кроме того, научно доказано, что регионы, в которых созданы спортивно-образовательные кластеры, развиваются быстрее, гармоничнее и

эффективнее в сравнении с теми территориями, где подобные кластеры отсутствуют.

Таким образом, для развития спортивных кластеров в России является необходимым проведение следующих мероприятий: 1) Институциональное обеспечение формирования кластеров: а) образование в регионах комиссий по кластерам при областных комитетах по экономике, которые будут осуществлять организационную поддержку процессов внесения изменений в законодательство, направленных на развитие кластеров в регионе; проведение мероприятий по развитию кластерных инициатив; экспертиза кластерных проектов; мониторинг и оценку деятельности по созданию кластеров; содействие в преодолении административных и бюрократических барьеров в организации и развитии кластеров в регионе; б) создание в регионах некоммерческих организаций (промышленных ассоциаций и центров кластерного развития), способствующих процессу формирования и развития кластеров, в т.ч. международных; 2) совершенствование организационно-правового обеспечения формирования кластеров: а) разработка методических и практических материалов по созданию кластеров в помощь руководителям региона и предпринимателям; б) пропаганда в обществе идей и преимуществ, связанных с созданием кластеров; подготовка представителей власти, деловых кругов и общественных институтов посредством проведения семинаров, круглых столов, рабочих групп, конференций с целью развития кластерных инициатив; в) подбор и обучение специалистов, которые призваны распространять идеи кластеров; г) идентификация кластеров в регионе, анализ их конкурентоспособности; д) разработка и реализация кластерных проектов; е) мониторинг деятельности кластеров, пользующихся господдержкой; 3) совершенствование экономического механизма стимулирования кластерных инициатив: а) финансирование (в т. ч. на условиях государственно-частного партнерства) создания в регионе субъектов кластерной инфраструктуры (центры кластерных инициатив, центры государственно-частного партнер-

ства, промышленные ассоциации и др.); б) конкурсное финансирование инвестиционных кластерных проектов (например, технического развития поставщиков, образовательные проекты, проекты создания товаропроводящих сетей за рубежом и др.); в) предоставление льготных кредитов и/или гарантий для инвестиционных проектов, направленных на развитие кластеров; г) предоставление грантов на обучение субъектов кластера; 4) совершенствование форм продвижения международных кластеров: в сети интернет, торгово-экономические связи, проведение международных конференций, осуществление переговоров с иностранными инвесторами и международными донорами, проведение и участие в инвестиционных форумах, проведение конкурса среди кластеров и учреждение ежегодной награды лучшему кластеру и др. Итак, выше были рассмотрены мероприятия, направленные на развития спортивных кластеров в России. Не лишним будет подробнее остановиться на финансовых мерах поддержки (в том числе налоговых и бюджетных льгот, инвестиционных кредитах). Финансовые меры поддержки инвестиционной деятельности в сфере физической культуры и спорта в РФ должны включать в себя проведение следующих мероприятий: предоставление дополнительных налоговых льгот, совершенствовать реализацию инвестиционных проектов с использованием механизмов ГЧП, предоставление земельных участков без проведения торгов, рассмотрение проекта на рабочей группе по улучшению инвестиционного климата, публичное размещение информации об инвестиционных проектах (объектах), таблица 3.1.

Кроме выше перечисленного, следует отметить, что в настоящее время инвесторы сталкиваются с невозможностью определить финансово-экономические параметры проекта. Отсутствие типовых проектных решений не позволяет частным инвесторам оценить экономическую целесообразность реализации того или иного проекта. На практике это приводит к существенному удорожанию каждого такого проекта. Для решения данной задачи необходимо создать базу типовых проектов, повторное применение которых в

Таблица 3.1

**Необходимые меры государственной поддержки инвестиционной
деятельности в сфере физической культуры и спорта**

Документы, в соответствии с которыми предоставляются господдержка (номер, дата принятия)	Объемы предоставления (финансирование, процентные ставки, размеры льгот и др.)	Получатели	Возможные условия предоставления
ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ			
Закон субъекта РФ о предоставлении налоговых льгот организациям, осуществляющим инвестиционную деятельность в сфере физической культуры и спорта, содержащий критерии предоставления льгот Закон муниципального образования об установлении льгот по земельному налогу	- освобождение от уплаты налога на имущество организаций, созданного и (или) приобретенного, а также введенного в эксплуатацию в рамках реализации инвестиционных проектов имущества; - применение льготной налоговой ставки по налогу на прибыль организаций.	- субъекты инвестиционной деятельности - и (или) субъекты, осуществляющие инвестиционную деятельность в сфере физической культуры и спорта	- реализуется инвестиционный проект с определенными финансовыми параметрами в определенной отрасли (физическая культура и спорт).
РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМОВ ГЧП			
Постановление о мерах по развитию ГЧП; Положение о порядке и случаях заключения концессионных соглашений на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств для целей предоставления субсидий в соответствии с п. 6 ст. 78 БК РФ, Постановление о наделении полномочиями по приему заявок на заключение концессионных соглашений в порядке частной финансовой инициативы	предоставление частному партнеру в целях создания и (или) реконструкции и эксплуатации частным партнером объектов инфраструктуры (с возможностью его дальнейшей эксплуатации в течение определенного срока): - земельных участков, находящихся в собственности публичного партнера, или государственная собственность на которые не разграничена и распоряжение которыми относится к полномочиям публичного партнера; - иного находящегося в собственности движимого и (или) недвижимого имущества.	частные партнеры – российские или иностранные юридические или физические лица, заключившие соглашение о ГЧП/ концессионные соглашения, направленное на осуществление деятельности по строительству, реконструкции (модернизации) и (или) эксплуатации объектов физической культуры и спорта	- реализация проектов, направленных на решение задач социально-экономического развития, муниципальных образований; - обеспечение эффективности использования имущества, находящегося в собственности региона и (или) муниципальных образований, - повышение качества товаров, работ, услуг. Выбор частного партнера производится на конкурсной основе
ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ БЕЗ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ			
Закон субъекта РФ о критериях объектов и инвестиционных проектов, в отношении которых предоставляются земельные участки без проведения торгов	договор аренды земельного участка заключается без торгов в случае предоставления земельного участка в целях реализации масштабных инвестиционных проектов, объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения	юридические лица, реализующие масштабные инвестиционные проекты	соответствие инвестиционного проекта одному из критериев масштабного инвестиционного проекта: - реализация проекта с использованием механизмов государственно-частного партнерства; - создание и развитие инфраструктуры физической культуры и спорта; - создание в результате реализации дополнительных рабочих мест.
РАССМОТРЕНИЕ ПРОЕКТА НА РАБОЧЕЙ ГРУППЕ ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА			
Распоряжение главы региона о создании рабочей группы по улучшению инвестиционного климата	решение спорных вопросов инвесторов, возникающих в ходе реализации инвестиционных проектов	инвесторы, инициаторы инвестиционных проектов	решение уполномоченного лица
ПУБЛИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ (ОБЪЕКТАХ)			
Постановление правительства субъекта РФ о перечне приоритетных инвестиционных проектов, о перечне объектов, в отношении которых планируется заключение концессионных соглашений	включение информации об инвестиционном проекте, объектах, в отношении которых планируется заключение концессионных соглашений, размещаемых на официальном сайте публичного партнера	инвесторы, инициаторы инвестиционных проектов, предложений, реализуемых или планируемых к реализации на территории региона	- сведения об инвестиционных проектах, представленные исполнительными органами государственной, структурными подразделениями администрации региона, органами местного самоуправления мун. образований, организациями по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

различных регионах может не только снизить стоимость проекта, но и при наличии которых инвестор с большей долей уверенности сможет принять для себя решение об участии в создании объектов в сфере физической культуры и спорта в рамках государственно-частного партнерства. Проекты повторного применения должны и могут быть подготовлены таким образом, чтобы в рамках реализации проекта публичный и частный партнеры могли принимать решения о целесообразности участия в проекте в более сжатые сроки. В рамках предварительного анализа возможности реализации проекта ГЧП инвестором производить расчеты показателей экономической эффективности проекта. При наличии типовых проектов инвестор получит возможность проведения экспресс-анализа предварительных технико-экономических параметров проекта, исходя из которых, возможно рассчитать доходность проекта. Таким образом, наличие типовых решений по проектам ГЧП также сможет сократить сроки проведения необходимых процедур, в том числе обязательной оценки эффективности проекта. К типовым объектам, создание которых целесообразно осуществлять с применением механизмов государственно-частного партнерства, необходимо отнести: физкультурно-оздоровительные комплексы, спортивные центры с футбольными полями, ледовые дворцы спорта. Создание вышеназванных объектов в совокупности позволит решить основные задачи отрасли, а именно создание условий для занятий массовым спортом, для развития спорта высших достижений и формирования и подготовки спортивного резерва. Ниже представим описание трех инвестиционных типовых проектов различных типов:

1) Типовой проект реконструкциями спортивного комплекса с футбольными полями. Вид спорта: футбол, баскетбол, бокс, волейбол, теннис и другие базовые виды спорта. Объект: спортивный комплекс с футбольными полями, таблица 3.2(Приложение 4). Объект может использоваться для оказания следующих видов услуг: проведение массовых занятий спортом; проведение мероприятий по организации и проведению тестирования

населения по выполнению государственных требований Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО); проведение спортивно-зрелищных мероприятий и (или) оказание спортивных услуг в рамках муниципальных и (или) государственных программ; организация и проведение учебно-тренировочного процесса детско-юношеского спорта; организация корпоративных посещений работников предприятий и организаций; иные (сопутствующие) спортивно-оздоровительные услуги населению. Техничко-экономические характеристики спортивного комплекса с футбольными полями представлены в таблице 3.2 (Приложение 4).

Оптимальная юридическая модель создания объекта:

В случае, когда речь идет о реконструкции существующего объекта, представляется, что возможной юридической моделью реализации подобного проекта может являться договор аренды с инвестиционными условиями, заключенный на основании ГК РФ и ФЗ от 26.07.2006г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». В соответствии с таким договором аренды арендодатель (публичный партнер) предоставляет арендатору (частному партнеру) во временное владение и пользование за плату в объект недвижимого имущества, относящийся к объектам физической культуры и спорта, находящийся в собственности публичного партнера и свободный от прав третьих лиц. Объект аренды подлежит реконструкции (или капитальному ремонту), что формирует инвестиционные условия договора аренды, рисунок 3.7. Договор аренды заключается по результатам торгов (конкурса или аукциона) проводимых в порядке, предусмотренном ст. 17.1 ФЗ от 26.07.2006г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и Правилами проведения конкурсов или аукционов, утвержденными приказом ФАС России от 10.02.2010г. № 67. Публичный партнер в рамках такой модели не вправе предоставить частному инвестору капитальный грант или иную субсидию, так как подобные меры не предусмотрены бюджетным законодательством. Однако государство может заключить в такой ситуации государственный контракт в соответствии с

Законом №44-ФЗ(так называемый «сервисный контракт»), в рамках которого исполнитель(частный партнер) будет получать оплату за осуществление обслуживания объекта и организацию его использования по целевому назначению.

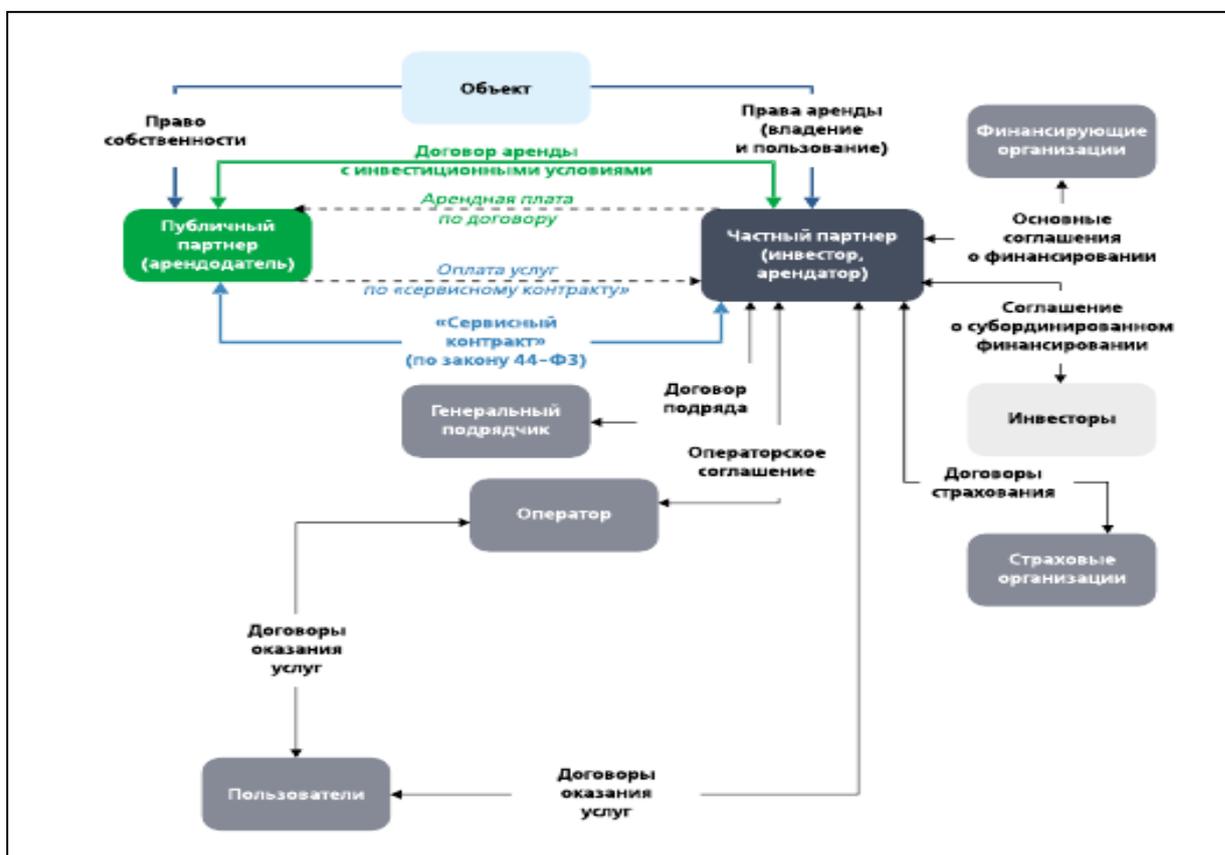


Рисунок 3.7. Схема юридической модели создания объекта на основании договора аренды с инвестиционными условиями

Мероприятия, необходимые для реализации проекта на основании договора аренды с инвестиционными условиями представлены в таблице 3.3 (Приложение 4). Рассмотрим финансово-экономические показатели. Общий объем затрат: ориентировочный объем затрат составляет 127 000 тыс. руб. с НДС. Срок строительства: ориентировочный срок проведения строительных работ 12 месяцев.[45] Денежные потоки по проекту представлены на рисунке 3.8. Показатели бюджетной эффективности проекта для публичного партнера: бюджетная эффективность проекта подтверждается поступлениями в бюджет различных уровней (в зависимости от системы налогообложения, которую использует инвестор). Показатели бюджетной и инвес-

тиционной привлекательности для частного инвестора представлены в таблице 3.4-3.5. (Приложение 4).



Рисунок 3.8. Денежные потоки по проекту: Спортивный комплекс с футбольными полями, млн. руб.[45]

Реализация проекта способствует достижению следующих социальных эффектов: обеспечение инфраструктурных условий для реализации целевых программ в сфере физической культуры и спорта, в том числе обеспечение населения спортивными объектами в шаговой доступности; развитие массового спорта; увеличение доли населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом в регионе, развитие здорового образа жизни; создание новых рабочих мест и иные.

Вывод: Проект может быть тиражирован, в рамках государственной поддержки проекта возможно обеспечить фиксированный спрос на услуги спортивного комплекса с футбольными полями (сервисный контракт).

2) Типовой проект: Строительство физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном. Вид спорта: плавание. Объект: физкультурно-оздоровительный комплекс с бассейном. Техничко-экономические характеристики физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном представлены в таблице 3.5.(Приложение 4). Объект может использоваться для оказания следующих видов услуг: проведение массовых занятий по плаванию; проведение мероприятий по организации и проведению тестирования

населения по выполнению государственных требований Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО); проведение спортивно-зрелищных мероприятий и (или) оказание спортивных услуг в рамках муниципальных и (или) государственных программ; организация и проведение учебно-тренировочного процесса детско-юношеского спорта; организация корпоративных посещений работников предприятий и организаций; иные (сопутствующие) спортивно-оздоровительные услуги населению.

Оптимальной юридической моделью для реализации подобного проекта (строительства нового объекта) является концессионное соглашение, заключаемое в соответствии с Законом о концессионных соглашениях. Процесс заключения концессионного соглашения может быть организован либо путем проведения открытого конкурса, либо в порядке частной инициативы инвестора. При этом публичный партнер может предусмотреть возможность как предоставления капитального гранта (в периоде строительства объекта), так и плату концедента (в периоде эксплуатации объекта). Кроме того, доходность концессионера может обеспечиваться за счет платы пользователей. По концессионному соглашению одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности, рисунок 3.9.

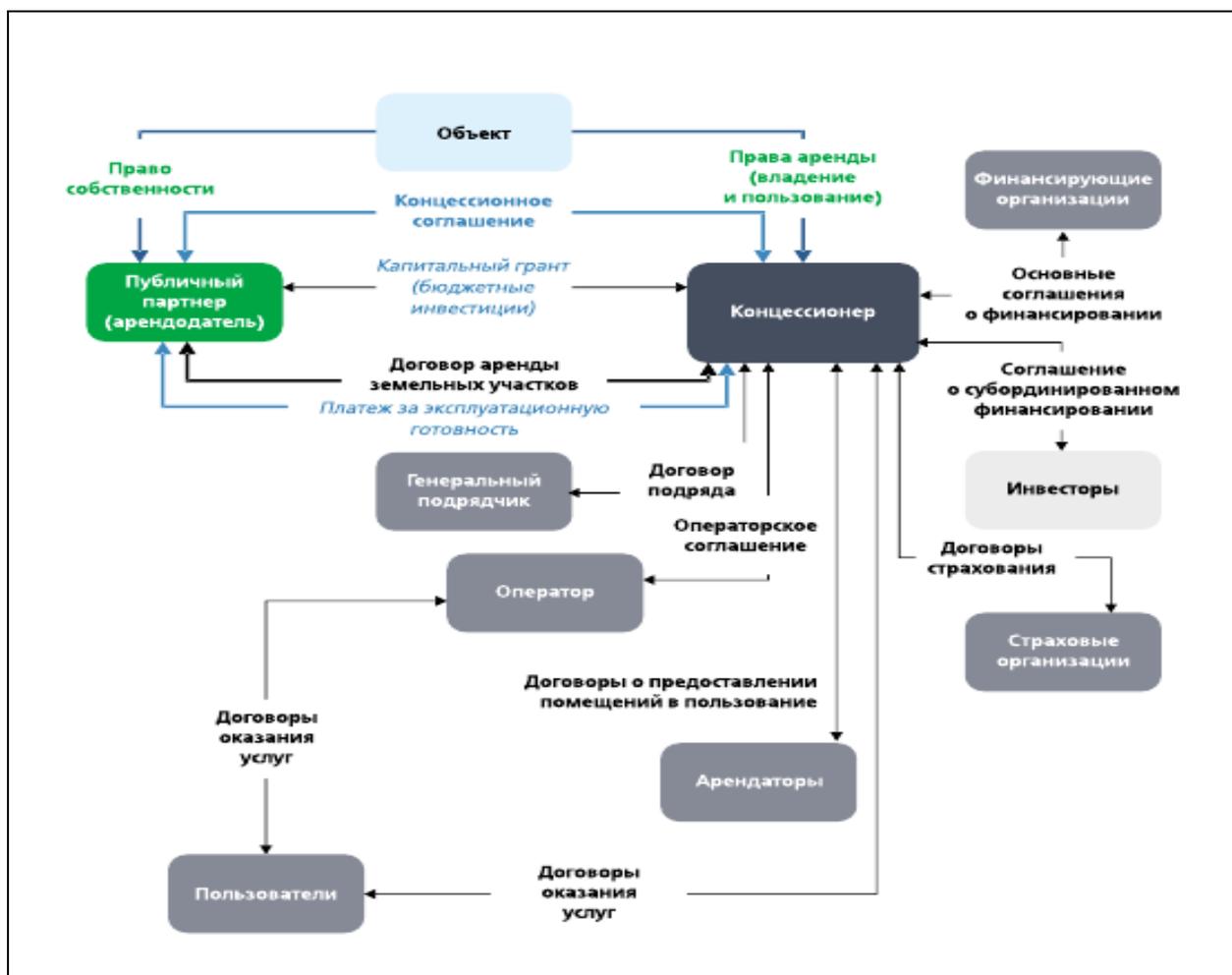


Рисунок 3.9. Схема юридической модели создания объекта на основании концессионного соглашения

Мероприятия, необходимые для реализации проекта на основании концессионного соглашения представлены в Приложении 2. Рассмотрим финансово-экономические показатели. Ориентировочный объем затрат составляет 262 000 тыс. руб. Срок строительства: ориентировочный срок проведения строительных работ 18 месяцев. Денежные потоки по проекту представлены на рисунке 3.10. Показатели бюджетной эффективности проекта для публичного партнера: бюджетная эффективность проекта подтверждается поступлениями в бюджет различных уровней (в зависимости от системы налогообложения, которую использует инвестор). Показатели бюджетной эффективности и инвестиционной привлекательности для частного партнера представлены в Приложении 4. Реализация проекта способствует

достижению следующих социальных эффектов: обеспечение инфраструктурных условий для реализации целевых программ в сфере физической культуры и спорта, в том числе обеспечение населения спортивными объектами в шаговой доступности; развитие массового спорта; увеличение доли населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом в регионе; создание новых рабочих мест и иные. Вывод: проект окупается в течение 6–11 лет.



Рисунок 3.10. Денежные потоки по проекту: строительство физкультурно-оздоровительного комплекса с бассейном, млн. руб.[45]

3) Типовой проект: Строительство керлинг-клуба. Вид спорта: керлинг. Объект: керлинг-клуб. Техничко-экономические характеристики керлинг-клуба представлены в таблице 3.8. Характеристики земельного участка и земельных коммуникаций представлены в таблице 3.9.(Приложение 4). Объект может использоваться для оказания следующих видов услуг: проведение массовых занятий по керлингу; проведение мероприятий по организации и проведению тестирования населения по выполнению государственных требований Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО); проведение спортивно-зрелищных мероприятий и (или) оказание спортивных услуг в рамках муниципальных и (или) государственных программ; организация и проведение учебно-тренировочного про-

цесса детско-юношеского спорта; организация корпоративных посещений работников предприятий и организаций; иные (сопутствующие) спортивно-оздоровительные услуги населению. Оптимальная юридическая схема создания объекта: представляется, что данный проект может быть реализован в рамках соглашения о государственно-частном партнерстве (соглашение о ГЧП), заключенном в соответствии с Законом о ГЧП, рисунок 3.11.

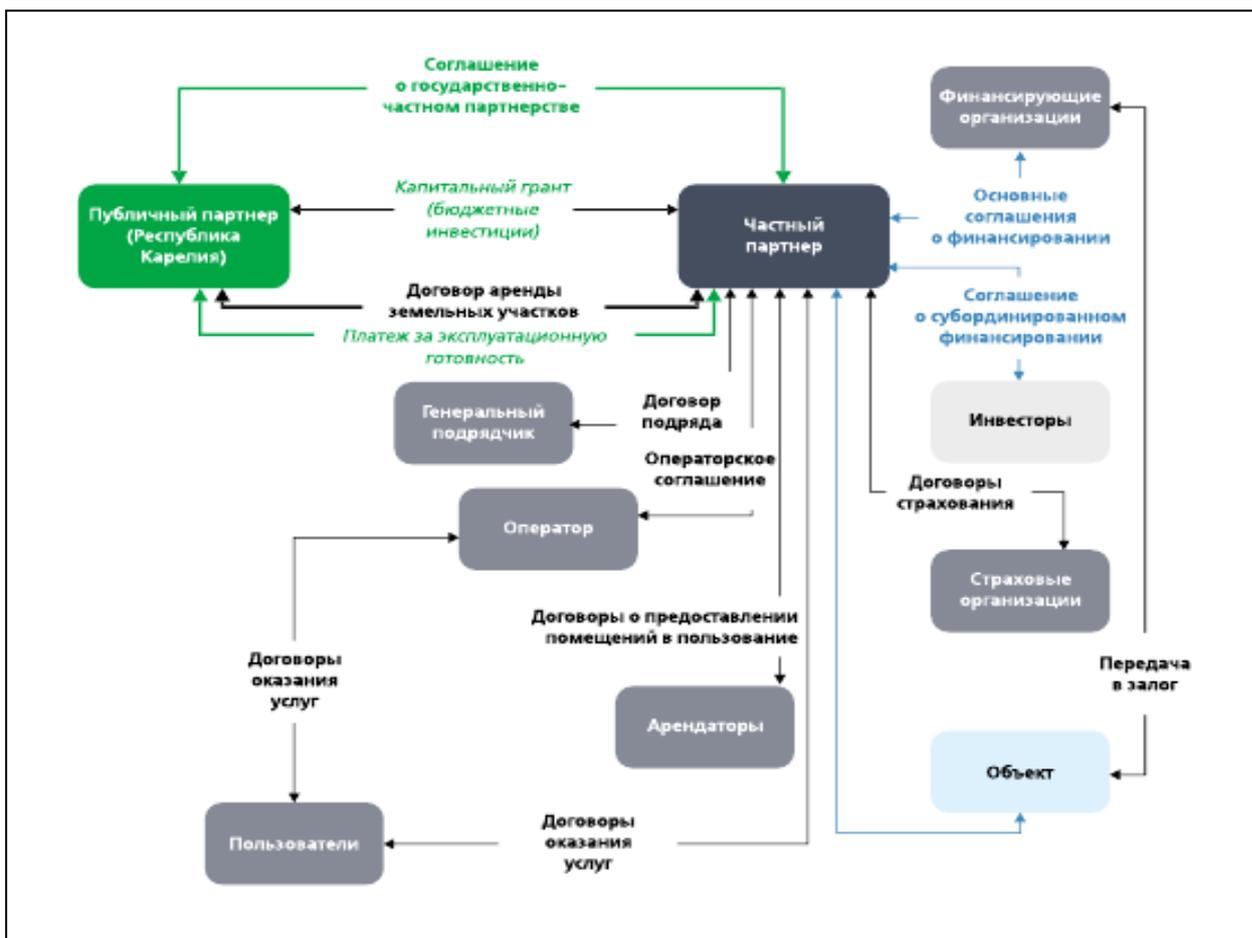


Рисунок 3.11. Схема юридической модели создания объекта на основании соглашения о государственно-частном партнерстве

По соглашению о ГЧП: а) частный партнер обязуется создать полностью или частично за счет собственных либо привлеченных средств являющиеся объектом соглашения недвижимое имущество (или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной соглашением), осуществлять эксплуатацию и(или) техническое обслуживание та-

кого имущества, б) публичный партнер обязуется предоставить частному партнеру права владения и пользования им для осуществления указанной в соглашении деятельности и обеспечить возникновение права собственности частного партнера на объект соглашения. Соглашение о ГЧП должно включать в себя следующие существенные условия: 1) элементы соглашения, определяющие форму государственно-частного партнерства, а также обязательства сторон соглашения, вытекающие из этих элементов; 2) значения критериев эффективности проекта и значения показателей его сравнительного преимущества; 3) сведения об объекте соглашения, в том числе его технико-экономические показатели; 4) обязательство публичного предоставить земельный участок и размер арендной платы за такой земельный участок или порядок ее определения; 5) срок и (или) порядок определения срока действия соглашения; 6) условие и порядок возникновения права частной собственности на объект соглашения; 7) обязательства сторон соглашения обеспечить осуществление мероприятий по исполнению соглашения (в соответствии с графиками осуществления каждого мероприятия в предусмотренные этими графиками сроки, а также порядок осуществления таких мероприятий); 8) порядок и сроки возмещения расходов сторон соглашения, в том числе в случае его досрочного прекращения; 9) способы обеспечения исполнения частным партнером обязательств по соглашению, размеры предоставляемого финансового обеспечения и срок, на который оно предоставляется; 10) обязательства сторон в связи с досрочным прекращением соглашения, обязательства сторон в связи с заменой частного партнера, в том числе обязательство частного партнера передать находящийся в его собственности объект соглашения публичному партнеру в случаях, предусмотренных федеральным законом и соглашением; 11) ответственность сторон соглашения в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по соглашению; 12) иные предусмотренные федеральными законами существенные условия. Срок действия соглашения устанавливается с учетом

срока создания объекта соглашения, объема инвестиций, вложенных в создание такого объекта, срока окупаемости этих инвестиций, срока получения частным партнером средств (выручки) в объеме, определенном соглашением. При этом срок действия соглашения о ГЧП не может быть менее 3-х лет. Перечень мероприятий, необходимых для реализации проекта зависит от процедуры заключения соглашения о ГЧП – в порядке конкурсных процедур либо в порядке частной инициативы, таблица 3.10(Приложение 4) . Также мероприятия подлежат уточнению по результатам определения условий самого соглашения о ГЧП.

Рассмотрим финансово-экономические показатели. Общий объем затрат: ориентировочный объем затрат составляет 307000 тыс. руб. с НДС. Срок строительства: ориентировочный срок проведения строительных работ 12 месяцев.[45] Денежные потоки по проекту представлены на рисунке 3.12.



Рисунок 3.12. Денежные потоки по проекту: Строительство керлинг-клуба , млн. руб.[45]

Показатели бюджетной эффективности проекта для публичного партнера: бюджетная эффективность проекта подтверждается поступлениями в бюджет различных уровней (в зависимости от системы налогообложения, которую использует инвестор). Показатели бюджетной и инвестиционной привлекательности для частного инвестора представлены в таблице 3.11-3.12

(Приложение 4). Реализация проекта способствует достижению следующих социальных эффектов: обеспечение инфраструктурных условий для реализации целевых программ в сфере физической культуры и спорта, в том числе обеспечение населения спортивными объектами в шаговой доступности; развитие массового спорта; увеличение доли населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом в регионе; создание новых рабочих мест и иные.

Таким образом, выше были рассмотрены типовые проекты для развития физической культуры и спорта в России с обоснованием бюджетной и инвестиционной привлекательности для частных и публичных инвесторов. Следует отметить, что потребность регионов в создании объектов инфраструктуры для занятий массовым спортом остается высокой и будет увеличиваться в ближайшие годы. Это обусловлено рядом факторов: во-первых, в соответствии с целевыми показателями с 2015 по 2020 годы количество занимающихся физической культурой и спортом должно возрасти с 32% до 40% от общего количества населения. Кроме того, необходимо принимать во внимание возвращение нормативов ГТО, подразумевающих создание спортивных комплексов и площадок, оснащенных базовым инвентарем, требования к созданию условий доступности спортивных занятий для инвалидов, а также общую тенденцию к ведению здорового образа жизни.

Наилучшим потенциалом для удовлетворения потребности в объектах массового спорта обладают физкультурно-оздоровительные комплексы («ФОК») с плавательными бассейнами. В соответствии с итогами реализации федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2006–2015 годы» уровень обеспеченности РФ бассейнами составил 9,2% от норматива, в то время как в отношении спортивных залов и плоскостных сооружений данный показатель составил 39,3% и 60,4% соответственно. Таким образом, относительно других видов спортивной инфраструктуры, уровень обеспеченности бассейнами самый низкий, в то

время спрос на такие услуги со стороны населения стабильно растет. Капитальные затраты на создание ФОК с плавательными бассейнами составляют в среднем 150–300 млн. руб., а сроки окупаемости находятся в пределах 4–6 лет. Такие характеристики ФОК делают их привлекательными для инвесторов, а также позволяют рассматривать возможность финансирования из бюджета затрат на их создание. Помимо развития массового спорта, особое внимание уделяется также развитию детско-юношеского спорта, спорта высших достижений и формированию и подготовке спортивного резерва. Создание ледовых дворцов спорта и спортивных центров с футбольными полями позволит создать условия, как для профессиональных спортсменов, так и для населения в рамках оказания коммерческих услуг.

В России существует острая нехватка крытых ледовых арен. В настоящее время в России функционируют около 600 ледовых крытых арен, в то время как в развитых странах эта цифра существенно выше: в Канаде – более 2 000, в США – более 1 000. В целом, потребность в создании новых объектов составляет более 50 арен и порядка 100 хоккейных школ.

Уровень обеспеченности футбольными полями в России также находится на низком уровне (на 100 тыс. жителей в среднем приходится 14 футбольных полей, в то время как в Европе – 30). Имеющихся футбольных полей не хватает, чтобы расширить набор лиц, желающих заниматься этим видом спорта. Кроме того, профильные спортивные школы испытывают острую нехватку в современном спортивном оборудовании. В то же время создание комплексов, объединяющих спортивные центры и футбольные поля (в том числе крытые для обеспечения возможности всесезонных тренировок), позволит сформировать условия для занятий спортом при одновременном сохранении возможности для оказания коммерческих спортивных услуг. [45]

Совмещение возможности использования спортивных объектов как в рамках государственного заказа (в качестве спортивной базы для подготовки профессиональных спортсменов), так и с целью оказания коммерческих

услуг и проведения спортивно-зрелищных мероприятий существенно повышает инвестиционную привлекательность таких объектов и в целом повышает эффективность их эксплуатации. Учитывая, что объем капитальных затрат в строительство или реконструкция подобных объектов может быть существенным, объем бюджетного софинансирования может быть выше, чем для объектов массового спорта. В то же время, это создает предпосылки для формирования эффективных механизмов реализации проектов по созданию подобных спортивных объектов на условиях государственно-частного партнерства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиции –представляют собой вложение определенного актива (деньги, силы, время), с дальнейшей перспективой получения прибыли, то есть финансового вознаграждения. Иностранные инвестиции представляют собой капитальные средства, вывезенные из одной страны и вложенные в различные виды предпринимательской деятельности за рубежом с целью извлечения прибыли или процента. Иностранные инвестиции- это все виды вложений: денежных и интеллектуальных ценностей иностранными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской и других видов деятельности на территории России с целью получения последующего дохода. Существует ряд признаков, по которым можно классифицировать все инвестиции в целом, в том числе и иностранные: в зависимости от активов; в зависимости от формы собственности; в зависимости от объекта вложений; в зависимости от объекта вложений; в зависимости от характера использования.

Наиболее распространенными видами иностранных инвестиций в спорт являются: ставки на спорт (беттинг); магазины спортивного питания; фитнес-клубы; магазины товаров для спорта; акции спортивной компании; вложения в дочерние компании и сооружения, связанные со спортом; инвестиции в тренерский состав и спортсменов; капиталовложения в спортивные интернет- площадки.

Регулирование иностранных инвестиций осуществляется на основании следующих нормативно-правовых актов: Конституция РФ, ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»; ФЗ от 25 февраля 1999г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; ФЗ от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»; ФЗ от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О

концессионных соглашениях»; ФЗ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»; ФЗ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)», Закон Российской Федерации от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе», ФЗ от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» , Таможенный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ.

В работе были рассмотрены основные показатели развития физической культуры и спорта в России. Цели государственной политики в сфере физической культуры и спорта определены в Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020г. и предусматривают создание условий, обеспечивающих возможность для населения вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре, а также повысить конкурентоспособность российского спорта. К числу приоритетных направлений развития физической культуры и спорта в России относятся: развитие физической культуры и массового спорта; развитие спорта высших достижений и системы подготовки спортивного резерва; подготовка и проведение крупных международных спортивных мероприятий.

Представленный анализ развития физической культуры и спорта в РФ показал, что на протяжении ряда лет наблюдается увеличение количества желающих заниматься спортом, при этом, количество желающих увеличивается в различных возрастных группах(студенты и взрослые), различным социальным статусом и с различными состояниями здоровья (инвалиды). Инфраструктура спорта в России в основном имеет положительную динамику, увеличивается количество гребных баз и каналов, биатлонных трасс, велотреков, велодромов; спортивных залов, крытых спортивных сооружений с искусственным льдом, манежей; плавательных бассейнов; плоскостных спортивных сооружений, в том числе стадионов и объектов городской и

рекреационной инфраструктуры. Однако по некоторым объектам инфраструктуры все же наблюдается снижение, в частности снизилось число лыжных баз, количества сооружений для стрелковых видов спорта. Для эффективного развития отрасли физической культуры и спорта является необходимым финансирование, однако в настоящее время финансирование осуществляется в основном за счет средств федерального бюджета РФ, бюджетов субъектов РФ, внебюджетных источников финансирования. По имеющимся данным, государственной программой «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы» предусмотрено из федерального бюджета 38930,92 млн. рублей, бюджетами субъектов РФ предусмотрено финансирование в объеме 16095,86 млн. рублей, из внебюджетных источников РФ объем финансирования составил 5539,00 млн. рублей.

Функционирование и дальнейшее развитие физической культуры и спорта в условиях рыночной экономики предполагает постоянный поиск дополнительных источников финансирования и материального обеспечения, одним из которых является спонсорство. Спонсорство в сфере физической культуры и спорта – это взаимодействие спонсора и спонсируемого с возможным участием различных посредников, в процессе которого физкультурно-спортивные организации и устроители мероприятий, спортсмены и специалисты получают разнообразную материальную поддержку.

В настоящее время спонсорство в России широкое распространение получило в крупнейших футбольных и хоккейных клубах. На сегодняшний день, крупнейшими футбольными клубами с большими объемами инвестиций являются: «Зенит», «Спартак», «Локомотив», «Краснодар», «Рубин», ЦСКА, «Ахмат», «Ростов», «Динамо», «Арсенал» (Тула). Данные показали, что финансирование осуществляется только за счет российских спонсоров, как видим, иностранцы не спешат вкладывать свои инвестиции в российские футбольные клубы. В крупнейших хоккейных клубах, как и в футбольных, основными спонсорами являются российские компании: Банк «ВТБ», ОАО

«Роснефть», АКБ «Инвестбанк», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Татнефть», «Магнитогорский металлургический комбинат» и другие. Таким образом, как в футболе, так и в хоккее, основными спонсорами по – прежнему являются российские крупнейшие компании и бизнесмены, не спешат зарубежные инвестиции найти место в российском спорте.

Франчайзинг в спорте также получил широкое распространение, сегодня под франшизой можно открыть магазин спортивного питания, одежды и спортивного инвентаря, множество франшиз детских футбольных школ, фитнес центров и другое. Трудно не дооценивать спортивные кластеры, которые играют важнейшую роль в отрасли физической культуры и спорта России. Спортивно-образовательный кластер предполагает объединение на одной территории различных предприятий и услуг в сфере спорта: тренировочных комплексов, научно-исследовательских лабораторий, а также площадок для спортивных и культурно-зрелищных мероприятий разных уровней. На сегодняшний день, в России уже профинансировано и построено спортивных кластеров, однако в перспективе планируется не меньшее количество строительства, однако, по- прежнему иностранные инвесторы не планируют направлять финансовые ресурсы в развитие спортивных объектов России.

Основными причинами, снижающие привлечение иностранных инвесторов в отечественный спорт являются: неблагоприятная внешняя среда России, санкции; административные барьеры, значительно увеличивающие издержки ведения бизнеса; бюрократическая волокита при оформлении необходимых разрешений, лицензий, заключений, виз и других документов значительно осложняет хозяйственную деятельность и увеличивает сроки реализации инвестиционных проектов; несовершенство законодательной базы и правоприменительной практики; слабый механизм привлечения иностранных инвестиций; несовершенство форм продвижения спортивных кластеров; высокий уровень коррупции в стране; высокая налоговая нагруз-

ка; слабая защита иностранных инвесторов; слабая финансовая система; и другое.

Для привлечения зарубежных инвестиций в отрасль спорта в России, является необходимым: повышение инвестиционной привлекательности России в целом и отрасли спорта в частности, за счет развития наиболее перспективных направлений спорта; сокращение административных барьеров путём увеличения эффективности национального законодательства и снижения высокого уровня бюрократии, а также за счет прозрачности системы регулирования предпринимательской деятельности; упрощение и прозрачность экономики для привлечения новых инвесторов; снижение налоговой нагрузки; совершенствование законодательной базы по регулированию иностранных инвестиций, защиты инвесторов; совершенствование развития спортивных кластеров, в том числе за счет совершенствования институционального обеспечения формирования кластеров, организационно-правового обеспечения формирования кластеров; экономического механизма стимулирования кластерных инициатив; форм продвижения международных кластеров; совершенствование финансовых мер поддержки (в т.ч. налоговые и бюджетные льготы, инвестиционные кредиты) инвестиционной деятельности в сфере физической культуры и спорта. Все выше перечисленное позволит повысить лояльность зарубежных инвесторов и привлечь необходимые инвестиции в развитие отечественного спорта и физической культуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1) Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12.12.93 г.(с изм. от 21.07.2014г.);
- 2) Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»(с измен. и доп.);
- 3) Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»(с измен. и доп.);
- 4) Федеральный закон от 5 марта 1999 г. N 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг»(с измен. и доп.);
- 5) Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
- 6) Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» (с измен. и доп.);
- 7) Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ«О рынке ценных бумаг»(с измен. и доп.);
- 8) Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. N 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»(с измен. и доп.);
- 9) Федеральный закон от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с измен. и доп.);
- 10) Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. N 395-1 (с измен. и доп.);
- 11) Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»(с измен. и доп.);
- 12) Аналитическая справка о российском и мировом опыте создания спортивно-образовательных культурных кластеров «6» сентября 2017г.

[Электронная версия] [Ресурс: Сайт «Ассоциации кластеров и технопарков».
[<http://nptechnopark.ru/about/>];

13) Бланк И.А. «Инвестиционный менеджмент»: учебный курс.- К.: Ника-Центр, 2017 г.

14) Бобровский Е.А. Инвестиции в спорт: экономический и социальный аспект // Иннов: электронный научный журнал, 2017. №3 (32);

15) Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов – М.: Юнити-Дана, 2009. – 632 с.

16) Басовский Л. Е., Басовская Е. Н. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2018. – 240 с.

17) Бабанов А.В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона / А.В. Бабанов // Экономический журнал: РГГУ. – 2012.– № 4 (28).

18) Бочаров В.В. Инвестиции: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2017. – 384 с.

19) Балдин К. В., Быстров О. Ф., Передеряев И. И., Соколов М. М. Инвестиции. Системный анализ и управление. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 288 с.

20) Всемирный экономический форум. – [Электронный ресурс] – [Ресурс: <http://gtmarket.ru/>]

21) Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования. Пер. с англ.-М.: Дело, 2017 г.

22) Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М.: Филинь, Информцентр XXI века, 2018. – 944 с.

23) Государственная программа Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта», утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 302;

- 24) Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы»//утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 января 2015 года № 30;
- 25) Гаглоева З.А. Проблемы и перспективы инвестиционной привлекательности Российской Федерации [Электронная версия][Ресурс: <https://scienceforum.ru/2018>]
- 26) Доклад «Об итогах работы в 2017 году и основных направлениях деятельности Министерства спорта Российской Федерации на 2018 год»[Электронная версия][Ресурс Министерство спорта РФ]
- 27) Десять клубов РФПЛ с самым высоким бюджетом на сезон 2017/18<http://zvezda-fc.ru/28457-10-klubov-rfpl-s-samyim-vyisokim-byudzhetom-na-sezon-2017-18.html>;
- 28) Есипов В.Е., Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К. Земляков Д.Н. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса, М. 2017 г.
- 29) Инвестиции: учеб. Пособие / под ред. М.В. Чиненова.- М.: КНОРУС, 2017.- 248с.
- 30) Инвестиции в России в 2017-2018 году[Электронная версия][Ресурс: <https://bankiros.ru/wiki/term/investicii-v-rossii-2>];
- 31) Ильина С.А. Сущность категории «инвестиционный климат» и категории «инвестиционная привлекательность» // Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 153-157.
- 32) Инвестиции: Учебник. / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьев [и др.]; отв. ред. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2017. – 584 с.
- 33) Игошин Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010г.
- 34) Инвестиции в вопросах и ответах/Под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М.: Проспект, 2016. – 384 с.

- 35) Иностранные инвестиции в России: современное состояние и перспективы/под редакцией И.П. Фаминского - М: Международные отношения - 2016г.
- 36) Ковалев В. В. Лизинг. Финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. – М.: Проспект, 2016. – 448 с.
- 37) Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции и инвестиционный анализ: Учебник. – М.: Феникс, 2015. – 608 с.
- 38) Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: Олимп-Бизнес, 2017. – 576 с.
- 39) Кто содержит клубы КХЛ. Запад [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.sports.ru/hockey/142892452.html>];
- 40) Коммерческая оценка инвестиций. – М.: КноРус, 2016. – 704 с.
- 41) Кто содержит клубы КХЛ. Восток и Запад [Электронная версия] [Ресурс: <https://fanat1k.ru/news-74137-kto-soderzhit-klubi-khl.php>];
- 42) Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие, М.: Кнорус, 2017г.
- 43) Леонов В.А. Повышение инвестиционной привлекательности региона в результате подготовки и проведения крупных спортивных мероприятий / В.А. Леонов // Актуальные проблемы экономики и права. – № 1 (21). – 2012.– 43–52 с.
- 44) Малыгин А. Хоккей для спонсоров или спонсоры для хоккея. Журнал «Спорт Бизнес Консалтинг» №13 Февраль/Март 2014;
- 45) Методические материалы для органов власти субъектов РФ о реализации проектов на основе государственно-частного партнерства по развитию спортивной инфраструктуры// Министерство спорта РФ;
- 46) Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений. Пер. с англ.- М.: Банки и биржи, «ЮНИТИ», 2016 г.
- 47) Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие./ Е.Г. Непомнящий. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2017. - 292 с.

- 48) Отток капитала из России по годам. Причины и статистика [Электронная версия][Ресурс:<https://zaimisrochno.ru/articles/3331-ottok-kapitala-iz-rossii-po-godam-prichiny-i-statistika>];
- 49) Придут ли инвестиции в Россию в 2019 году [Электронная версия][Ресурс:<http://betafinance.ru/blogs/pridut-li-investicii-v-rossiyu-v-2019-godu.html>];
- 50) Пять главных коммерческих трендов спортивной индустрии в 2018г. [Электронная версия][Ресурс: <https://www.nielsen.ru>];
- 51) Подборка спортивных франшиз [Электронная версия][Ресурс: <https://www.beboss.ru/franchise/collections/3-sportivnye-franshizy>];
- 52) Рейтинг наиболее привлекательных для инвестиций развивающихся стран в 2018 году[Электронная версия][Ресурс: <https://www.bloomberg.com/>];
- 53) Рыкова И.В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры. М.,2015 г.
- 54) Россия в цифрах. Статистический сборник.2018 г. [Электронная версия]// [Ресурс: www.gks.ru];
- 55) Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года// утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 года № 1101-р;
- 56) Спортивные кластеры в России обязаны нести общественную функцию [Электронная версия][Ресурс:http://www.advis.ru/php/view_news.php?id=34E3F5CD-E739-304B-860C-0CE5BE88AEE9];
- 57) Ткаченко И. Ю., Малых Н. И. Инвестиции. – М.: Академия, 2017. – 240 с.
- 58) Ткачёв И., Пузырев Д. Российские футбольные клубы показали прибыль впервые за пять лет [Электронная версия][Ресурс: <https://www.rbc.ru/economics/19/02/2018/5a8ac18b9a79472a78fc5a7f>];
- 59) Франшизы магазинов спортивного питания[Электронная версия] [Ресурс: <https://franshiza-top.ru/blog/franchajzing/sportpit>];

- 60) Хазанович Э. С. Инвестиции: Учебное пособие. – М.: КноРус, 2016. – 320 с.;
- 61) Холт Р., Барнес С. Планирование инвестиций. Пер. с англ.-М. «Дело ЛТД», 2015 г.;
- 62) Шарп Ф., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. Пер. с англ.-М.: Инфра-М, 2017 г.

ПРИЛОЖЕНИЯ