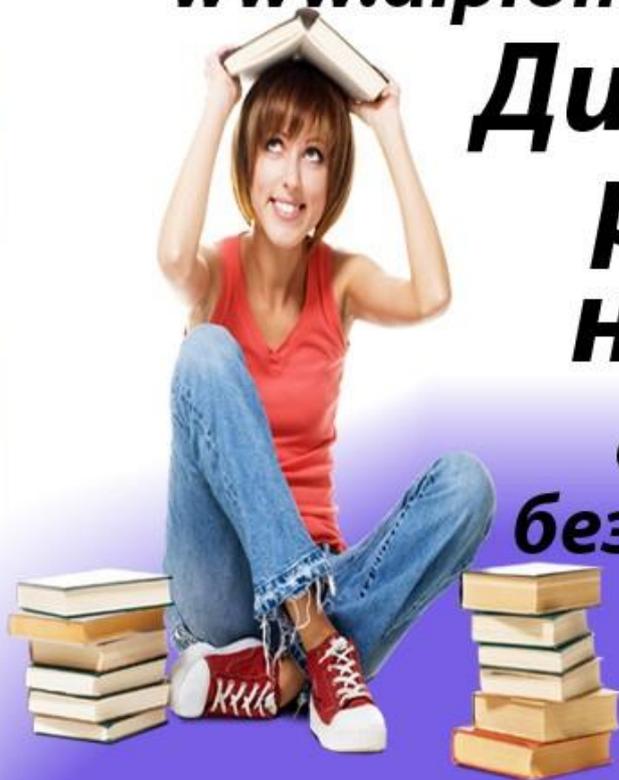


www.diplomstudent.net

Дипломные работы на заказ

**от автора
без предоплаты**



Анализ спонсорства крупнейших хоккейных клубов России

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»	«Нижнекамскнефтехим»
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]

Пример «Спартака» весьма показателен. Клуб поплатился 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.



Рисунок 2.14. Зоны финансового риска клубов КХЛ по количеству спонсоров

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».

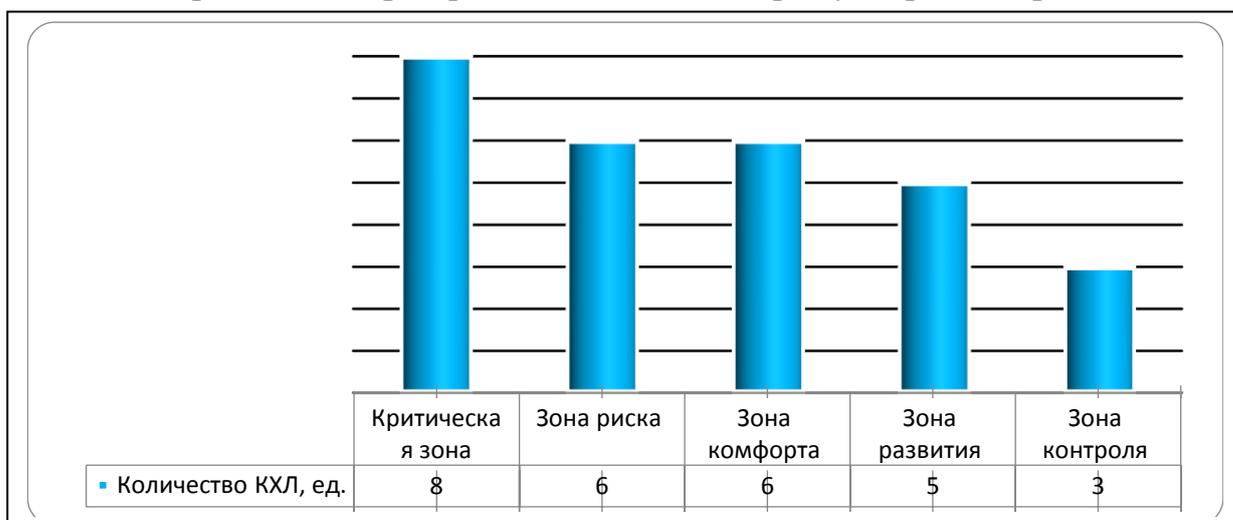


Рисунок 2.15. Распределение крупнейших клубов КХЛ по зонам степени финансового риска[44]

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.

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-І (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 «б» 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) Иностраные 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.