

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ОЛІМПІЙСЬКОГО СПОРТУ

План

1. Економічна діяльність міжнародного олімпійського комітету
2. Фінансування олімпійського спорту у різних країнах
3. Екологічні програми організації і проведення олімпійських ігор

Розширення масовості олімпійського руху, постійне зростання витрат на будівництво й утримання сучасних спортивних споруд, зростаюча кількість змагань, необхідність будівництва сучасних навчально-тренувальних центрів, ускладнення спортивного обладнання й інвентарю і таке інше – все це вимагало і вимагає пошуку значних фінансових вкладень.

У середині 70-х років багато керівників спортивних організацій західних країн побачили, що їх уряди недостатньо підтримують спорт вищих досягнень. Вони почали пошуки альтернативних джерел його фінансування, що й стало причиною інтенсивної комерціалізації спорту.

Крім традиційних джерел фінансування спорту – власних доходів спортивних організацій (членських внесків, коштів від продажу білетів на змагання тощо) і державних субсидій, пов'язаних головним чином з будівництвом спортивних споруд, проведенням крупних змагань і наданням допомоги у підготовці спортсменів до Олімпійських ігор – у 70-ті роки з'являються нові джерела фінансування спорту вищих досягнень.

Спонсорство, ліцензування, реклама, маркетинг. Ці терміни, які зовсім недавно були характерні тільки для мови комерції, в останній час увійшли в словник спортивних менеджерів, тренерів, керівників міжнародного і національного спортивного руху.

Показовою у цьому відношенні є трансформація економічної політики МОК за останні десятиріччя.

1. Економічна діяльність міжнародного олімпійського комітету

На протязі більш ніж п'ятдесяти років (1896-1948 р.р.) питання про фінансування МОК не порушувалось.

До першої світової війни усі члени МОК не тільки самостійно оплачували свої витрати але й вносили щорічний внесок у розмірі 25 швейцарських франків. Значну частину витрат МОКу складали особисті кошти президента МОК П'єра де Кубертена.

В цілому до другої світової війни система фінансування МОК будувалась на одному головному принципі – ніякі організації не повинні діставати прибуток від проведення Ігор.

Після другої світової війни спортивні організації опинилися у складному фінансовому положенні. Організація Олімпійських ігор 1948 р. у Лондоні не вимагала великих фінансових витрат і продаж білетів на змагання ще й надав організаторам Ігор прибуток.

У 1949 році в Олімпійську хартію був введений новий пункт: "усі прибутки, які отримуються в результаті проведення Олімпійських ігор (після відшкодування витрат, пов'язаних з їх організацією і відрахуванням визначеної суми у МОК), передаються у розпорядження НОК країни, де відбувалися Ігри. Ці гроші повинні

бути використані для розвитку олімпійського руху і аматорського спорту" Це була пропозиція Е.Брендеджа.

Так була зроблена перша спроба фінансування МОК за рахунок Олімпійських ігор.

До 60-х років МОК в основному задовольнявся відрахуваннями від продажу білетів на олімпійські ігри. Потім бюджет МОК став поповнюватись за рахунок того, що міста, які дістали право на проведення ОІ, почали перераховувати йому по 100 000 швейцарських франків.

А з 60-х років почався продаж прав на трансляцію ОІ. Право на трансляцію УІІ зимових ОІ, які проводились у Скво-Веллі (США) було продано американській телекомпанії Сі-Бі-Ес за 50 000 доларів, а Ігор ХУІІ Олімпіади у Римі (1960) – за 60 000 доларів.

По мірі збільшення вартості прав на телетрансляцію ОІ зростали й прибутки МОК. Від оргкомітету ігор ХУІІІ Олімпіади в Токіо (1964) МОК отримав 130 000 доларів, а від організаторів ІХ зимових ОІ у Інсбруку (1964) вже 200 000 доларів.

На початку 80-х років, коли президентом МОК став Х.А.Самаранч, МОК починає активний пошук нових джерел фінансування. Рекламно-спонсорська діяльність і комерційна діяльність (реалізація монет, друкованої продукції) набувають значного поширення.

До 1972 р. МОК поділяв прибутки від продажу прав на трансляцію ОІ тільки з оргкомітетами міст, які проводять ці ОІ. Свою суму МОК поділяв з МСФ. З 1972 року МОК включив у схему розподілу телеприбутків і НОКи.

Для Олімпійських ігор 1988 і 1992 року МОК установив наступні принципи розподілу телеприбутків:

72. 20% отримали оргкомітети – на забезпечення оптимальних технічних умов для усіх видів інформації;

73. сума, яка залишилася, була поділена на між оргкомітетом – 2/3 і МОК – 1/3;

74. МОК поділив свою частину (після відрахування витрат) між МСФ, НОК і МОК (через програму "Олімпійська солідарність").

Аналізуючи комерційну політику МОК і МСФ, окремі фахівці вважають, що тільки після ігор ХХІІІ Олімпіади у Лос-Анжелесі (1984) деякі керівники міжнародного спорту зрозуміли, як потрібно її організувати і проводити.

У 1986 році з'явилася міжнародна олімпійська рекламно-спонсорська програма "ТОП". До програми "ТОП" приєдналися МОК, МСФ, ОКОІ, НОКи.

Програма "ТОП"-1 (1986-1988р.р.) дала МОКу 103 млн доларів. З яких 40 млн дістав оргкомітет ігор у Сеулі, 25 млн – оргкомітет ігор у Калгарі, 20млн – 154 НОКи всіх країн і 5 млн – МОК.

Сумарний прибуток від 12 спонсорів, які взяли участь у програмі ТОП-2 склав 170 млн доларів. Оргкомітети ОІ у Альбервілі і Барселоні отримали біля 50% прибутків, МОК –7%, НОКи – біля 40%.

Від реалізації програми ТОП-3 (ХУІІ зимові ОІ 1994 р. у Ліліхаммері та ігри ХХУІ Олімпіади в Атланті) МОК розраховував отримати рекордну суму прибутків – 350 млн доларів, з яких 1/3 піде у бюджет Атланти, як міста – організатора ігор, а 2/3 розподіляються між оргкомітетом ОІ у Ліліхаммері,НОКами та МОКом.

Після ОІ 1988 р. достаток МОК складав 800 млн французьких франків (біля 72 млн доларів) при поточному бюджеті у 80 млн франків.

Після ігор 1992 р. казна МОК збільшилась приблизно на 100 млн доларів за рахунок продажу прав на телетрансляцію і програми ТОП.

Зараз реалізується програма випуску ювілейних олімпійських монет, в якій візьмуть участь країни, які проводили ОІ (Канада, Австралія, Франція, Греція та інші). Кожна з цих країн випустить по одній золотій і по дві срібні монети (до 100-річчя сучасного олімпійського руху). Крім МОК частину прибутків отримали і НОКи.

Збільшення прибутків МОК викликає деякі претензії до їх розподілу з боку МСФ.

Безумовно, зв'язок між олімпійським спортом, засобами масової інформації і економікою і надалі буде зміцнюватись.

Приклад. Основні статті прибутків Ігор –92 у Барселоні

Телевізійні права 355,1 млн 33,7

Спонсорські послуги 291,5 млн 27,2

Лотерея 147,3 млн 13,7

Державні субсидії 95,0 млн 8,9

Продаж білетів 58,4 млн 5,4

Продаж пам'ятних монет 41,7 млн 3,9

Ліцензійні послуги 22,6 млн 2,1

Оплата сервісу 20,9 млн 1,9

Розміщення в готелях 15,9 млн 1,5

Марки з олімпійською символікою 7,9 млн 0,7

Пам'ятні медалі 1,5 млн 0,4

Інші послуги 15,0 млн 1,4

Разом 1 072 797 501 долар

Витрати 1 063 000 000 доларів

2. Фінансування олімпійського спорту у різних країнах

Зараз непросто показати систему фінансування олімпійського спорту, розглядаючи положення справ у цій сфері в різних країнах. Сьогодні абсолютно ясно. Що фінансування системи олімпійського спорту повністю з державного бюджету є практично нереальним у зв'язку з економічною ситуацією у світі і зміною підходу до олімпійського спорту взагалі.

У 1992-1993 р.р. Національний олімпійський комітет України, Міністерство України у справах молоді і спорту, створені самостійні національні федерації з видів спорту, зустрілися з необхідністю кардинальної перебудови системи олімпійського спорту в країні і пошуку позабюджетних джерел його фінансування. Істотно, що основна увага була звернена на досвід західних країн, які мають чудові результати у справі пошуку різних джерел фінансування спорту.

Основними напрямками фінансування олімпійського спорту в Україні є: спонсорство; організація спортивних лотерей, виставок, презентацій. І перш за все, треба набувати досвід у цій роботі, тому дуже важливо проаналізувати програми фінансового забезпечення олімпійського спорту у різних країнах.

Практично для кожної країни характерним є свій підхід до рішення фінансових проблем у сфері олімпійського спорту. Наприклад, участь у Олімпійських іграх спортсменів Німеччини і Франції фінансуються в основному урядами цих країн, а от НОКи США, Великобританії відправляють своїх

спортсменів на ігри за рахунок коштів, що надаються фірмами і приватними особами.

Італійський спорт використовує для свого фінансування прибутки від футбольного тоталізатору і лотерей. Лотереї, як одне з джерел фінансування спорту, використовують спортивні організації й інших країн, у тому числі Австрія, Греція, Данія, Ірландія, Канада, Португалія, Фінляндія. За цим шляхом пішов і НОК України.

80-ті роки ознаменувались у багатьох країнах Заходу більш широким використанням спорту у рекламних цілях за допомогою телебачення. З'явилися спортивні телеканали (Євроспорт).

Традиційні методи фінансування спорту поступово звільнюють місце системи, при якій гроші на розвиток надходять від бізнесу. Цей шлях обрали спортивні організації Великобританії, Німеччини, Швеції, Бельгії та інші країни. Наприклад, НОК Бельгії створив клуб спонсорів, який нараховує 40 фірм. Щорічний внесок кожної фірми 25 000 доларів, а 16 фірм з 40, ще надають додатково по 200 000 доларів на рік. Спонсори отримали право на рекламу своєї продукції на змаганнях, які проводяться під егідою НОКу Бельгії.

Великобританія

За останні роки у спортивному житті цієї країни зросла роль Міністерства у справах спорту і Спортивної ради. Це пошук нових джерел фінансування англійського спорту, отримання фінансової підтримки з боку приватного сектору економіки.

Фінансування спортивних федерацій. Федерації здійснюють енергійні міри по самофінансуванню, зборів коштів через членські внески, проведення лотерей, погоджень зі спонсорами тощо. Певні субсидії надає Спортивна рада.

У кожному конкретному випадку розмір субсидії залежить від експертної оцінки потенціальної ефективності програм діяльності федерації, а також від того, в якій мірі ці програми відповідають стратегії Спортивної ради.

Найбільш популярний метод підтримки спорту вищих досягнень місцевою владою – дотації командам і окремим спортсменам, дотації спортивним організаціям. Більшість федерацій залежать від державного фінансування (воно забезпечує 40% відповідних витрат).

Олімпійський маркетинг і спонсорство. Англійський спорт вищих досягнень, включаючи й олімпійський спорт, фінансується також "фондом допомоги спорту" (САФ), який займається збиранням коштів для допомоги перспективним спортсменам, які беруть участь у ОІ, чемпіонатах Світу, Європи, інших міжнародних змаганнях. Надає дотації, розмір яких визначається індивідуально для кожного спортсмена. САФ організує й проводить спортивні лотереї. Прибуткова частина бюджету САФ формується також за рахунок спонсорів. найпотужнішим олімпійським спонсором САФ є міжнародна страхова компанія "Міне". Її вклад у ОІ 1988 року склав 1,5 млн фунтів стерлінгів.

Система соціального захисту спортсменів. Страхові компанії Великобританії охоче укладають договори з відомими спортсменами (як правило діючими), враховуючи, перш за все, рекламні міркування. Існують наступні види спортивного страхування:

75. страхування на випадок можливого отримання спортсменом тяжких тілесних пошкоджень, які можуть мати смертельний кінець;

76. страхування на випадок втрати кінцівки(ок);
77. страхування на випадок втрати очей (ока);
78. страхування на випадок повної втрати працездатності;
79. страхування на випадок тимчасової втрати працездатності.

Німеччина

У цій країні держава надає підтримку суспільним спортивним організаціям: Німецькому спортивному союзу (ДСТ), а також НОКу у тих випадках, коли програми і заходи, які вони здійснюють, мають загальнодержавне значення.

До таких заходів мають відноситися: будівництво центрів для підготовки спортсменів вищої кваліфікації, їх матеріальна підтримка, яка пов'язана з участю у тренувальних зборах і змаганнях, забезпечення федеральних тренерів тощо.

Державні дотації складають біля 80% річного бюджету ДСБ і біля 60% фінансових коштів, які щорічно надходять у розпорядження НОК цієї країни.

З недержавних джерел фінансування спорту вищих досягнень слід зупинитися на діяльності фонду "Допомога німецькому спорту", який відіграє виключно важливу роль у наданні різних видів допомоги елітним спортсменам Німеччини вже на протязі чверті віку (виник у травні 1967 р.). основна мета цього фонду - фінансування спортсменів для підготовки й участі у ОІ, а також здійснення різних програм допомоги спортсменам.

Заяви на допомогу спортсменам подаються федераціями з видів спорту. Розміри й види допомоги залежать від того, який вид спорту представляє спортсмен, а також від його перспективності. Переважне право в отриманні допомоги мають кандидати в олімпійську збірну, члени національних команд і особливо обдаровані спортсмени в неолімпійських видах спорту.

Статут фонду "Допомога німецькому спорту" передбачає наступні види грошової допомоги спортсменам:

80. додаткові кошти на харчування;
81. оплата транспортних витрат, пов'язаних з участю у тренуваннях і змаганнях;
82. оплата за використання інвентарю та різних видів обслуговування (у тому числі й медичного);
83. страхування життя від нещасних випадків у спорті, і в житті.

Усі спортсмени, які претендують на отримання такої допомоги від фонду, поділені на три категорії: "С" (юніори), "В" (перспективні спортсмени) і "А" (еліта). Розмір допомоги надається у відповідності з цією класифікацією.

Основним джерелом поповнення фонду є реалізація спеціальних поштових марок олімпійської серії.

В теперішній час фонд надає допомогу приблизно трьом тисячам спортсменів вищої кваліфікації. З 1967 по 1990 р.р. фонд надав допомогу 14.5 тис. Спортсменів, витратив на це біля 200 млн марок.

Рекламно-комерційна і ліцензійно-спонсорська діяльність спортивних організацій у Німеччині. Спортивні федерації у Німеччині знаходяться у дуже вигідному положенні у зв'язку з тим, що на протязі останніх десятиріч економіка цієї країни розвивається високими темпами і компанії охоче вкладають гроші у спорт (як правило у спорт вищих досягнень). Перш за все з метою реклами як під час змагань, так і реклама через окремих спортсменів, через національні збірні команди.

У 90-ті роки найбільш перспективною формою реклами є, як вважають фахівці маркетингу, включення назви фірми – спонсора у найменування змагань.

Італія

Управління спортивним бюджетом в країні здійснює НОК Італії (КОНІ). 80% бюджету складають прибутки від футбольного тоталізатору "Тотокальчо".

У 1989 р. прибутки КОНІ від "Тотокальчо" і від спортивної лотереї "Еналотто" склали більше 931,5 млрд лір (приблизно 745 млн доларів). Із даної суми федерація футболу Італії отримала 152 млрд лір, а всі інші спортивні федерації країни – 221 млрд лір.

Бюджет більшості національних спортивних федерацій Італії (за виключенням футбольної) на 90% складається з коштів, які надає їм КОНІ. При розподіленні коштів між федераціями головним критерієм є численність кожної з них, а також результати, які показують спортсмени даного виду спорту, особливо на міжнародних змаганнях.

Самим солідним бюджетом володіє федерація футболу, тим більше, що футбол дає КОНІ основну частину прибутку. Слід визначити, що "футбольний бізнес" є найкрупнішою галуззю національної економіки Італії. Доля уряду Італії у прибутках від футбольного тоталізатору "Тотокальчо" складає 26,8%.

Важливими джерелами фінансування КОНІ є прибутки від реклами, телебачення і спонсорів. Говорячи про спонсорство, слід підкреслити, що італійські компанії вважають спорт дуже вигідною сферою вкладання рекламного капіталу. Вони витрачають на рекламу і спонсорство у спорті 740 млн доларів на рік.

Спонсори в Італії особливо "симпатизують" таким видам спорту, як автототоспорт, футбол, велоспорт, баскетбол, волейбол. Більше всього спонсори допомагають автототоспорту.

З усіх НОКів західноєвропейських країн КОНІ має найбільш стійке, фінансове положення, тому що має власне джерело фінансування – футбольний тоталізатор "Тотокальчо".

Канада

При розгляді фінансування спорту вищих досягнень у Канаді, слід підкреслити, що державні субсидії на підготовку елітних спортсменів за останні 10-15 років постійно зростають. У 1975-1976 р.р. уряд виділив спорту вищих досягнень 17 млн доларів. У 1979-1980 р.р. – 35 млн, у 1980-1986 р.р. – 50 млн, у 1990 р. ця цифра наблизилась до 100 млн доларів.

Така фінансова допомога була спрямована на проведення крупних змагань, утримання тренувальних центрів, будівництво спортивних споруд, підготовку спортсменів високої кваліфікації, включаючи їх матеріальне стимулювання, а також на утримання спортивних організацій.

Фінансування національних спортивних федерацій. В період олімпійського циклу 1989-1992 р.р. дотації спортивним федераціям з боку НОК Канади (КОА) склали 12 млн доларів. При визначенні суми субсидій федераціям враховувались результати, показані представниками даного виду спорту на ОІ 1988 р. у Сеулі і Калгарі.

Програми допомоги спортсменам. Усі спортсмени розподілені на три категорії – "А", "В", "С". В категорію "А" включені спортсмени, які входять у вісімку найсильніших у світі – вони дістають щомісячно 650 доларів; в категорію "В" – з 9

по 16 місце. Вони отримують щомісячно по 550 доларів; "С" – члени національних збірних команд Канади – в світовому списку нижче 16-го місця – щомісячно отримують по 450 доларів.

В кінці 1987 р. в Канаді було прийнято рішення про виплату стипендій канадським спортсменам і тренерам. Студент коледжу – член збірної команди Канади – 1000 доларів, університету – 2000 доларів. Стипендія тренеру – 8000 доларів. Число стипендій тренерам обмежена – 10 на рік.

Маркетинг і спонсорство. Перевагу мають спортивні федерації, які у свій час склали спонсорські угоди. Фірми – спонсори у 1991 році додатково надали допомогу гірськолижникам – 4 млн доларів. Серед спонсорів – найкрупніші пивоварні компанії Канади "Карлінг О'Кіф" та "Лабант". Щорічні внески компанії "Лабант" Канадському студентському спортивному союзу складають 100 тис. Доларів. Ця кампанія – головний спонсор олімпійської збірної Канади з хокею, а також окремих її гравців, допомагає ця кампанія і вищій канадській баскетбольній лізі.

З 1988 р. "Лабант" реалізує "батьківську програму", мета якої – різнобічна допомога батькам спортсменів – олімпійців. Така програма – перша в світі.

Економічні програми організації і проведення олімпійських ігор

Проведення сучасних ОІ обумовлює вирішення великої кількості питань, які вимагають не тільки складної багаторічної організаційної роботи, але і значних матеріальних витрат.

Витрати на підготовку і проведення ігор Олімпіад і зимових ОІ залежать від ряду факторів. Основні з них – наявність відповідаючих сучасним вимогам спортивних споруд, умов для розміщення учасників ігор і забезпечення їх усім необхідним (харчуванням, транспортом, різними видами обслуговування). Ось чому, коли столицями ОІ стають ті міста, в яких необхідні умови є, то можна обійтися відносно невеликими витратами. Наприклад, витрати на підготовку і проведення ігор ХХІІІ Олімпіади у Лос-Анжелесі (1984) були відносно невеликими – 469 млн доларів (реконструкція старих спортивних споруд, олімпійське селище – студентські гуртожитки тощо).

У той же час підготовка і проведення інших ОІ вимагала значних матеріальних витрат. Наприклад. При підготовці і проведенні ігор ХУІІІ Олімпіади у Токіо (1964 р.) було витрачено біля 3 млрд доларів, ігри ХХ Олімпіади у Мюнхені (1972 р.) коштували 2 млрд марок, ігри ХХІ Олімпіади у Монреалі (1976 р.) – 1,4 млрд доларів, ігри ХХІУ Олімпіади у Сеулі (1988 р.) – 2,5 млрд доларів.

Такі великі коливання у вартості підготовки і проведення ОІ обумовлені тим, що у витратах враховуються не тільки безпосередні витрати, які пов'язані з організацією самих ігор, але і витрати на покращання інфраструктури міст, будівництво і реконструкцію спортивних споруд.

Наприклад, у Мюнхені 527 млн марок були спрямовані на організаційні витрати, 25 млн – на підготовку і проведення парусної регати у Кілі, а 1,35 млрд марок – створення матеріально-технічної бази Ігор і міста Мюнхена.

У Сеулі біля 1,7 млрд доларів було витрачено на будівництво олімпійського селища, розширення сеульського метрополітену, телецентру, будівництво доріг тощо.

Сьогодні всі розуміють, що Ігри – це не тільки організація змагань, але і розвиток інфраструктури міста на десятки років вперед. Тому весь час збільшується число міст – кандидатів на проведення ОІ.

Великий вплив на суму витрат чинить і політична ситуація, яка склалася в країні, місту, якому надається право стати столицею ОІ. Значні витрати Токіо і Сеулу у значній мірі були обумовлені тим, що і в першому і в другому випадках держави вирішили не жалкувати коштів на ОІ і максимально використали їх для підвищення авторитету своєї країни на міжнародній арені, виводу її з часткової політичної і економічної ізоляції.

Треба визначити, що за всю історію ОІ тільки троє Ігор надали прибуток – у Лондоні (1948), Лос-Анжелесі (1984) і Сеулі (1988 р.). починаючи з 1984 р. прибуток почали приносити й зимові ОІ.

Ігри ХІУ Олімпіади у Лондоні – перші після закінчення другої світової війни – були проведені на скромному організаційному і матеріально-технічному рівні і в силу цього принесли невеликі прибутки.

Ігри наступних олімпіад, як і зимові ОІ зазнали збитків для міст-організаторів. Ситуація змінилась у зв'язку з проведенням ОІ у Лос-Анжелесі, коли виникла ідея приватного оргкомітету цих ОІ. У березні 1979 р. – за 1951 день до відкриття ігор – приватний оргкомітет Лос-Анжелесу не мав жодного centa на своєму рахунку і ніяких уявлень про ОІ і вимоги МОК.

Голова оргкомітету цих Ігор П. Юбберрот згадує, що з перших днів підготовки до ОІ в основі своєї діяльності ЛАООК була єдина мета: провести найдешевші за останні 25 років Ігри і здобути максимально можливий прибуток.

Економічна програма Ігор ХХІІІ Олімпіади стала чудовою школою олімпійського маркетингу і спонсорства для фахівців різних країн. Кількість фірм-спонсорів було обмежено 30. У число спонсорів були включені тільки ті фірми, які гарантували субсидії не менше 4 млн доларів. А фірм-офіційних постачальників цих Ігор було 50. Цілеспрямована робота ЛАООК зі спонсорами дозволила отримати 140 млн доларів.

За даними журналу "Спорт иллюстредет" прибутки ЛАООК склали 619 млн доларів, в тому числі від продажу прав на телетрансляцію Ігор – 239 млн, білетів на змагання – 151 млн, товарів з олімпійською символікою – 121 млн, олімпійських монет – 28 млн, а від нарахування банківських процентів на капітал – 80 млн доларів. Витрати на проведення ХХІІІ ОІ склали 469 млн доларів. Оргкомітет отримав прибуток 150 млн доларів, у 10 разів більше запланованих.

Аналіз економічних програм ОІ у Лос-Анжелесі і ігор наступних олімпіад, а також зимових ОІ останнього десятиріччя свідчить про те, що основними джерелами прибутків оргкомітетів є:

84. проведення лотерей;
85. продаж прав на телетрансляцію ОІ;
86. виготовлення і реалізація олімпійських монет, пам'ятних медалей і поштових марок;
87. прибутки від ліцензійної і видавничької діяльності;
88. продаж білетів;
89. спонсорські послуги;
90. розміщення у готелях;
91. оплата сервісу тощо.

Досвід ХХІІІ ОІ у Лос-Анжелесі (1984 р.) дістав розвиток у Сеулі (1988) при підготовці і проведенні Ігор ХХІУ. Загальний прибуток оргкомітету в Сеулі склав 1

млрд 342,9 млн доларів. Витрати оргкомітету – 847,7 млн доларів. Чистий прибуток – 495,2 млн доларів.

Бюджет Ігор XXУ Олімпіади у Барселоні передбачав прибуткову частину у розмірі 1,073 млрд доларів, витрати – 1.069 млрд, тобто витрати були компенсовані.

Не має сумнівів в успішності економічної програми Ігор Олімпіади 1996 року в Атланті – витрати бюджету у 1,58 млрд доларів були компенсовані.

І ще одна суттєва деталь : аналіз економічних програм сучасних ОІ робить зрозумілим, чому вони ніколи не проводились на африканському континенті і чому перспективи отримання прав на проведення Ігор мають міста розвинених в економічному відношенні країн.