

Лекція 6.2. Економічні засади олімпійського спорту

План:

1. Економічна діяльність Міжнародного олімпійського комітету.
2. Фінансування олімпійського спорту в різних країнах світу.
3. Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор.

Олімпійський спорт, незважаючи на свої ідеалістичні коріння, що сягають античності й були відроджені П'єром де Кубертенем як «свято миру через спорт», давно перетворився на глобальний економічний феномен. За сучасними оцінками, загальний річний оборот олімпійського руху перевищує кілька мільярдів доларів США, а фінансові потоки, пов'язані з Олімпійськими іграми, впливають на економіку десятків країн, тисячі підприємств і мільйони громадян. Проте економічна модель олімпійського спорту не є однорідною: вона поєднує елементи некомерційної філантропії, комерційного маркетингу, державного фінансування та міжнародного розподілу доходів. У цій лекції розглядаються три ключові аспекти економічних засад олімпійського спорту: фінансова діяльність Міжнародного олімпійського комітету (МОК), моделі фінансування національного олімпійського руху в різних країнах та економічні програми підготовки та проведення Олімпійських ігор.

1. Економічна діяльність Міжнародного олімпійського комітету. МОК, хоча формально є некомерційною, приватною та незалежною організацією, функціонує за принципами високоефективного фінансового управління. Його основна мета – забезпечити фінансову самодостатність олімпійського руху та перерозподілити доходи на користь глобального спортивного співтовариства. Джерела доходів МОК надзвичайно концентровані: понад 90% фінансових надходжень формується лише з двох напрямів – продажу міжнародних телевізійних прав та глобальної маркетингової програми The Olympic Partner (TOP). Телеправа, які закупаються в основному великими мережами (NBC у США, Eurosport у Європі), складають близько 70% загальних доходів. Програма TOP, започаткована у 1985 році, об'єднує елітних світових спонсорів (Coca-Cola, Alibaba, Intel, Visa), які отримують ексклюзивні маркетингові права на глобальному рівні в обмін на фінансові внески, що становлять решту значної частки доходів.

Ключовою особливістю фінансової моделі МОК є принцип солідарності: за даними звітності за 2020–2023 роки, 90% всіх доходів реінвестується у спорт. Ці кошти розподіляються між:

- Національними олімпійськими комітетами (НОК) – для розвитку спорту на місцях,

- Міжнародними спортивними федераціями (МСФ) – для організації чемпіонатів та розвитку дисциплін,
- Організаційними комітетами Олімпійських ігор – для підготовки ігор,
- Власними програмами МОК (освіта, медична підтримка, боротьба з допінгом).

Така модель забезпечує не лише автономію МОК від державного фінансування, але й створює глобальну систему підтримки, де багаті країни (через телеправа та спонсорство) фінансово допомагають розвитку спорту в менш розвинених регіонах. Однак критики зазначають, що висока залежність від кількох медіакорпорацій та транснаціональних брендів робить МОК вразливим до змін на глобальних ринках і може впливати на його політичну нейтральність.

2. Фінансування олімпійського спорту в різних країнах світу. Національні моделі фінансування олімпійського спорту значно відрізняються залежно від політичної системи, економічного розвитку та культурних традицій. Умовно їх можна поділити на три типи: державно-централізовану, приватно-ринкову та змішану.

Державно-централізована модель характерна для країн з сильним державним впливом на спорт (Китай, Росія до 2022 року, деякі країни Близького Сходу). У цих країнах фінансування Олімпійського руху здійснюється переважно з державного бюджету через міністерства спорту або спеціалізовані агентства. НОК діють як виконавчі органи державної політики, а не як незалежні структури. Перевага – стабільність та масштабні інвестиції; недолік – політизація спорту та залежність від бюджетних циклів.

Приватно-ринкова модель домінує в США, Канаді, Великій Британії. Тут НОК (наприклад, USOPC) не отримують прямих бюджетних коштів на підготовку атлетів. Замість цього вони фінансуються за рахунок приватних пожертв, корпоративного спонсорства, доходів від продажу медалей, ліцензій та частки від телеправ. У США, наприклад, USOPC отримує значну частку коштів від NBC. Ця модель забезпечує високу автономію, але створює нерівність між видами спорту («прибуткові» vs. «неприбуткові») та залежність від ринкової кон'юнктури.

Змішана модель поширена в більшості європейських країн (Франція, Німеччина, Норвегія). Тут держава надає базове фінансування через спортивні фонди, а НОК додатково залучають приватні кошти. Наприклад, у Франції Національний олімпійський комітет отримує державні субсидії, але також активно працює з місцевими спонсорами та фондами підтримки спорту. Ця модель забезпечує баланс між стабільністю та інноваційністю.

Важливо зазначити, що незалежно від моделі, усі НОК отримують субсидії від МОК – у вигляді фіксованих виплат, грантів на підготовку до ігор, програм підтримки молодих атлетів тощо. Це дозволяє навіть найменшим країнам (наприклад, Науру, Сан-Марино) брати участь в іграх, що реалізує принцип універсальності олімпійського руху.

3. Економічні програми організації і проведення Олімпійських ігор. Проведення Олімпійських ігор є одним із наймасштабніших тимчасових економічних проєктів у світі. Бюджет сучасних ігор часто перевищує 10 мільярдів доларів США, а в окремих випадках (наприклад, Сочі 2014 – понад 50 млрд дол.) досягає рекордних значень. Економічна програма ігор включає дві основні складові: операційний бюджет та інфраструктурний бюджет.

Операційний бюджет формується за рахунок:

- коштів МОК (частка від телеправ та TOP-програми),
- національного фінансування (державні та місцеві бюджети),
- локальних спонсорів,
- доходів від продажу квитків, ліцензій, медалей.

Ці кошти витрачаються на безпосереднє проведення ігор: організація церемоній, оплата персоналу, безпека, транспорт, медіа-обслуговування.

Інфраструктурний бюджет – найбільш проблемна частина. Він передбачає будівництво або реконструкцію:

- спортивних об'єктів (стадіонів, арен, олімпійського села),
- транспортної мережі (доріг, мостів, станцій метро),
- готельної інфраструктури,
- екологічних об'єктів (очисні споруди, енергосистеми).

Саме ця частина часто стає джерелом фінансових криз, оскільки інвестиції не завжди окупаються після ігор. Багато об'єктів стають «білими слонами» (наприклад, Афіни 2004).

У відповідь на ці виклики МОК розробив концепцію «Агенда 2020» та її оновлення «Агенда 2020+5», які передбачають:

- максимальне використання існуючої інфраструктури (Париж 2024 – 95% існуючих об'єктів),
- впровадження принципу сталого розвитку,
- участь громадськості у плануванні,
- чітке визначення «спадщини» (*legacy*) – соціальної, економічної, екологічної.

Таким чином, економічна модель сучасних Олімпійських ігор переходить від парадної, витратної до гнучкої, відповідальної, що враховує довгострокові інтереси міст-господарів.

Економічні засади олімпійського спорту відображають глобальну трансформацію інституту, який поєднує ідеалізм із реаліями ринкової економіки. МОК, як фінансовий центр системи, забезпечує стабільність через диверсифікацію доходів і принцип солідарності. Національні моделі фінансування демонструють різноманіття підходів до управління спортом у сучасному світі. А економічні програми ігор поступово еволюціонують у бік сталості, відповідальності та зваженого використання ресурсів. Для майбутніх фахівців у сфері спортивного менеджменту розуміння цих механізмів є необхідною умовою ефективного управління як на міжнародному, так і на національному рівні.

Питання для самоперевірки

1. Як принцип солідарності, закладений у фінансову модель МОК, реалізується на практиці? Проаналізуйте, як доходи від телеправ у США та Європі перетворюються на гранти для НОК у країнах Африки чи Океанії.
2. Чому модель фінансування USOPC (США) вважається унікальною серед інших НОК? Які переваги та ризики несе повна залежність від приватних доходів, і як це впливає на підтримку «неприбуткових» видів спорту?
3. Порівняйте державно-централізовану (Китай) та змішану (Франція) моделі фінансування олімпійського спорту. У якій з них вища ймовірність досягнення медальних результатів, а в якій – стабільності довгострокового розвитку?
4. Які економічні наслідки мали Олімпійські ігри в Афінах (2004) для грецької економіки? Чи можна вважати їх «економічною катастрофою» чи «інвестицією в довгострокову інфраструктуру»?
5. Як концепція «Агенди 2020» змінила підхід до бюджетування Олімпійських ігор? Проілюструйте зміни на прикладі порівняння бюджетів Сочі 2014 та Парижа 2024.
6. Чи є МОК справді фінансово незалежним від медіакорпорацій? Проаналізуйте, як монопольне становище NBC у США впливає на вибір місць проведення ігор та формування олімпійської програми.
7. Що таке «спадщина» (*legacy*) Олімпійських ігор, і як її економічну цінність можна виміряти? Наведіть приклади успішної (Лондон 2012) та невдалої (Ріо 2016) реалізації цієї концепції.
8. Яку роль відіграє програма TOP у глобальній економіці олімпійського руху? Чи може МОК існувати без неї, і які ризики пов'язані зі залежністю від 10–15 транснаціональних корпорацій?
9. Чи можуть країни з обмеженими фінансовими ресурсами (наприклад, Україна) ефективно фінансувати олімпійський рух у рамках змішаної моделі?

Запропонуйте стратегію мобілізації внутрішніх ресурсів без надмірного навантаження на держбюджет.

10. Як глобальні кризи (пандемія, війни, економічні санкції) впливають на фінансову стабільність олімпійського руху? Чи потрібна МОК диверсифікація доходів (наприклад, NFT, стрімінгові платформи), і які етичні обмеження це накладає?