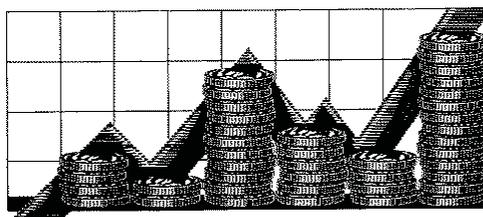


ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ



Н. О. БОГАРЕВИЧ

ФИНАНСИРОВАНИЕ СПОРТИВНОЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Предлагается создание специализированного венчурного агентства, которое будет направлено на обеспечение финансово-инвестиционной деятельности в спортивной отрасли.

Ключевые слова: венчурный капитал; трансферная стоимость; венчурное агентство.

УДК 796.01:338(476)

В настоящее время произошла резкая коммерциализация и глобализация спорта высших достижений. Особенность экономики спорта заключается в постоянном увеличении потоков финансовых ресурсов, вложенных в спорт и связанную с ним инфраструктуру.

Для спортивных организаций характерны сложные финансовые отношения как внутри самой организации, так и с внешней средой. Постоянный рост расходов на содержание спортивных организаций, а также коммерциализация спортивной сферы требуют совершенствования управления финансами.

Одной из проблем, требующих решения, является создание оптимальных финансовых условий функционирования профессионального спорта и его составной части — профессиональных спортивных клубов.

Спортивный клуб (организация), формируя предпринимательскую деятельность, должен сопоставить свои цели с финансовыми ресурсами, имеющимися в его распоряжении.

В структуре внебюджетного финансирования источники классифицированы в зависимости от их происхождения: собственные и привлеченные средства.

Большинство спортивных клубов в Республике Беларусь не пользуются услугами кредитных организаций в связи с тем, что не могут гарантировать возврат основной суммы и процентов по кредиту.

Для обеспечения эффективной работы спортивной организации важно иметь рациональное управление финансовыми рисками. Профессиональный спорт напрямую сопряжен с большим количеством рисков:

нарушение физического и психологического состояния спортсмена. Многие виды спорта являются контактными, поэтому спортсмен должен работать максимально собранно. Клубы могут потерять игрока из-за серьезных травм,

Наталья Олеговна БОГАРЕВИЧ (magnat7@tut.by), кандидат экономических наук, зав. кафедрой физической культуры и экономики спорта Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

смерти, а также дисциплинарных наказаний, связанных с применением допинга, что влечет за собой различного рода потери;

недостаточный уровень мастерства игрока. Финансовые вложения в покупку игрока могут не оправдать себя, если выяснится, что он не обладает тем уровнем мастерства, на которое рассчитывало руководство;

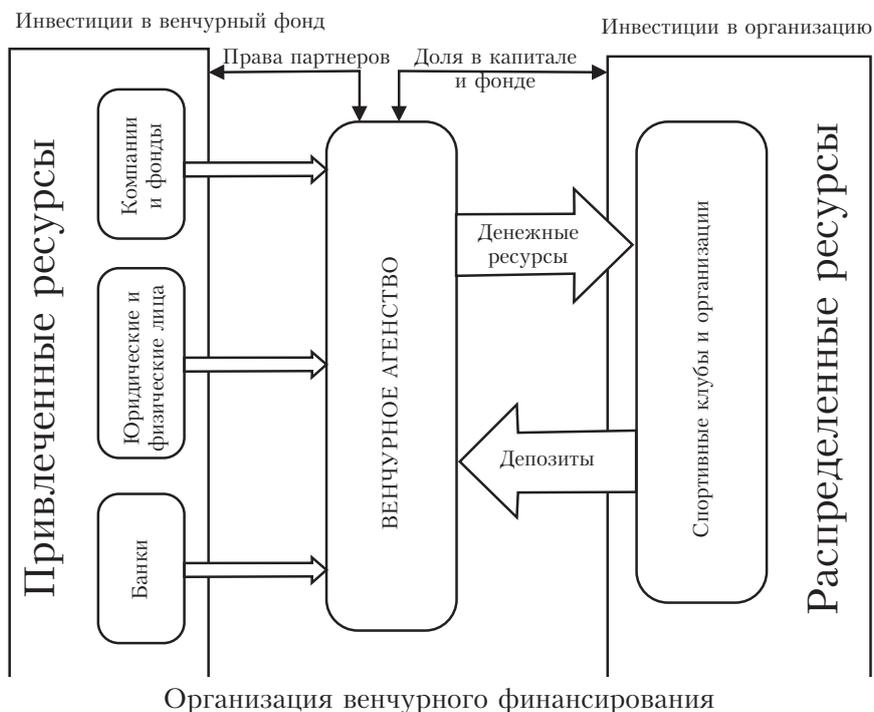
завышенные требования агентов по контракту и трансферной стоимости; ошибки судейства;

потери доходов от продажи прав на теле- и радиотрансляцию матчей. В связи с возможными изменениями экономической, конкурентной, политической среды доходы от данного источника могут уменьшаться;

потери доходов от спонсорских и рекламных контрактов и др.

Последствия описанных выше рисков, связанных с деятельностью спортивных клубов, несут потенциальную угрозу. На наш взгляд, часть убытков или рисков может взять на себя венчурное агентство.

Для того чтобы финансово поддерживать спортивные клубы и обеспечить эффективное администрирование, предлагается создать специализированное венчурное агентство (см. рисунок). Существующие в настоящее время на территории Республики Беларусь венчурные организации не работают в области спорта и не могут учитывать специфические особенности данной отрасли. Венчурное агентство необходимо для осуществления всех финансовых процедур по трансферам игроков как внутри страны, так и за рубежом, а также для организации финансовой и коммерческой деятельности клуба. Деятельность данного агентства должна носить коммерческий характер, анализировать ценовую и структурную конъюнктуру и контролировать обоснованность трансферной стоимости продаваемых и покупаемых игроков, а также организовывать финансовую поддержку игроков и спортивных клубов посредством выдачи финансовых средств, необходимых для деятельности спортивной организации. Профессиональный венчурный инвестор приносит в проект «умные деньги», т. е. не просто финансирование, но и стратегию, видение, свой практический опыт, контакты и связи, доступ к потенциальным партнерам и клиентам [1].



Организация венчурного финансирования

Венчурное финансирование может использоваться по разным направлениям: коммерческая деятельность, развитие инфраструктуры спортивного клуба, приобретение игроков, выход на IPO и др.

Венчурное финансирование имеет специфические особенности:

венчурное агентство, работающее в сфере спорта, выступает как финансовый посредник, привлекая капитал инвесторов и вкладывая его непосредственно в спортивные организации;

венчурное агентство играет активную роль в управлении спортивными организациями, оказывая им необходимую помощь и осуществляя мониторинг их деятельности;

основной доход венчурное агентство извлекает при выводе из капитала финансируемых спортивных организаций путем продажи своей доли стратегическим инвесторам либо на фондовом рынке (если спортивная организация выходит на фондовый рынок через процедуру первоначального публичного предложения акций);

для снижения риска венчурное агентство осуществляет финансирование спортивных организаций поэтапно [2].

Для спортивных организаций, на наш взгляд, предпочтительнее венчурное финансирование, чем банковский кредит. Особенность его такова, что вложенные в организацию средства как бы замораживаются до момента, когда организация достигнет желанных целей и соответственно цена возрастет. Инвестор планирует свой выход из инвестиционного проекта именно на этом этапе, предварительно продав приобретенные доли (гарантия инвестиций) обратно руководству организации, но уже за совсем другие деньги (получив прибыль).

Компенсацию за участие в финансировании спортивной организации венчурное агентство может получать двумя способами: благодаря ежегодному вознаграждению за содействие в управлении спортивной организацией, размеры которого от общего объема венчурного финансирования составляют примерно 2,5 %, а также за счет части дохода от деятельности спортивной организации, процентное соотношение которого определяется в индивидуальном порядке [3].

Деятельность такой венчурной организации не должна носить односторонний характер: движение денежных ресурсов должно иметь и обратную связь. Таким образом, спортивные организации также могут участвовать в деятельности венчурного агентства, вкладывая свободные денежные средства не в банк под процент, а в венчурное агентство.

Также считаем необходимым создание электронной системы данных по отслеживанию трансферов на базе венчурного агентства. Благодаря этому будет облегчен процесс международных спортивных переходов, а также обеспечена их прозрачность, поскольку при совершении трансферной сделки вся информация по трансферу автоматически будет вноситься в электронную систему мониторинга. В системе отслеживания трансферов будут содержаться данные обо всех клубах, игроках, агентах, федерациях; все отношения между сторонами трансферов будут отражаться в этой системе.

Преимуществами такой системы являются:

экономия времени, поскольку нет необходимости прибегать к помощи факса и выполнять бумажную работу;

контроль выплат трансферных сумм, которые осуществляются между клубами, с целью обеспечения действительного перевода денежных средств со счета одного клуба на другой во избежание ситуаций так называемого отмывания денег;

наличие базы данных лицензированных агентов, благодаря которой клубы и игроки будут избегать заключения нелегальных трансферных сделок, которые совершаются, как правило, при участии посредников, не имеющих законных агентских лицензий.

Рассмотрим несколько примеров участия венчурного агентства в деятельности спортивной организации.

В настоящее время размещение акций на фондовой бирже является новым способом вложения средств в развитие спортивного клуба. Поскольку спортивная организация не располагает достаточными средствами для данной процедуры, мы предполагаем, что венчурное агентство может профинансировать данное мероприятие, взяв на себя риски.

Существует ряд преимуществ выхода профессиональных спортивных клубов на рынок IPO. Можно выделить следующие из них:

возможность получения дополнительных финансовых ресурсов. Важную роль здесь будет играть спортивный результат. Так, победы повышают имидж, репутацию и бренд клуба, а поражения снижают стоимость нематериальных активов. Мы считаем, что при размещении своих акций спортивному клубу необходимо предложить инвесторам вкладывать свой капитал в первую очередь в организацию, которая владеет спортивной инфраструктурой и имеет свой бренд, а не только в команду, в составе которой принимают участие знаменитые спортсмены;

возможность повышения интереса болельщиков к управлению спортивным клубом посредством распределения акций между ними, давая тем самым возможность участвовать в процессе управления клубом.

Следовательно, болельщики и инвесторы могут стать единым целым. Однако существует риск возникновения конфликтов интересов между двумя типами акционеров из-за различных подходов к развитию спортивного клуба (американская и европейская модели финансирования).

Кроме того, к преимуществам выхода спортивного клуба на фондовую биржу можно причислить возможность привлечения ресурсов для покрытия своих обязательств, переход на более высокий уровень корпоративного управления, повышение имиджа за счет придания клубу публичного статуса, что позволит владельцам выйти из бизнеса или частично вернуть вложенные инвестиции.

Финансирование при поддержке венчурного агентства поможет спортивным клубам выйти на более высокий уровень организации деятельности, поскольку механизм венчурного инвестирования, на наш взгляд, зачастую становится единственным способом финансирования такого вида деятельности.

Одновременно с этим целесообразно вложение финансовых ресурсов в спортсменов и тренеров. Учитывая, что основная группа потребителей — это болельщики, необходимо заинтересовать их в посещении спортивных мероприятий. Наличие определенного количества болельщиков на соревнованиях зависит от качества выступления команды, а также от уровня мастерства выступающих спортсменов.

Для того чтобы увеличить количество зрителей, а следовательно, и доходы, спортивная организация должна повышать уровень спортивной подготовки спортсменов, а также вводить в состав команды новых перспективных игроков. Таким образом, спортивная организация должна вкладывать финансовые средства в спортсменов и тренеров. Это можно осуществить двумя способами:

1) приобретать спортсменов высокой квалификации, а также привлекать тренеров из других клубов;

2) создавать собственную школу подготовки кадров в виде детско-юношеских спортивных школ, в которых производится отбор перспективных спортсменов и тренеров.

Рассмотрим, например, участие венчурного агентства в финансировании спортивного клуба с целью приобретения игрока-легионера.

Предположим, что спортивный клуб решил приобрести игрока высокой квалификации (легионера). Однако не всегда сумма, требуемая иностранным клубом, соответствует реальной стоимости спортсмена или белорусский клуб не имеет достаточных средств для приобретения игрока. При возникновении таких проблем клуб может обратиться в соответствующее венчурное агентство за юридической и финансовой помощью.

Клуб-покупатель в соответствии с правилами международного спортивного бизнеса с покупкой спортсмена автоматически приобретает половину прав на имидж своего нового игрока, получая 50 % его рекламных доходов. Кроме того, спортивный клуб может использовать имя этого игрока в своих коммерческих целях. Покупая игрока, клуб дополнительно получает новых поклонников, а значит, и потребителей. В большинстве случаев многие зрители отдадут предпочтение конкретной команде только лишь потому, что там выступает их любимый спортсмен. Приобретший спортсмена клуб получает дополнительный доход и его финансовое положение на рынке становится более стабильным.

Одновременно с этим необходимо вкладывать финансовые средства в перспективных молодых спортсменов. Поскольку рыночная стоимость спортсмена быстро растет параллельно с повышением его спортивного мастерства, спортивная организация в течение короткого промежутка времени может заработать хорошую прибыль.

Например, спортивный клуб привлекает молодого перспективного спортсмена. По истечении двух-трех лет интенсивной подготовки его рыночная стоимость может увеличиться в несколько раз: вложив в спортсмена, например 20 тыс. дол. США, спортклуб при его продаже может получить 100–150 тыс. дол. США.

Еще одним направлением коммерческой деятельности спортивной организации при поддержке венчурного агентства, на наш взгляд, может стать вложение финансовых средств в спортивные сооружения (строительство новых или реконструкция существующих). Такое размещение денежных средств весьма выгодно для спортивной организации, поскольку через некоторое время спортивное сооружение окупается и начинает приносить чистый доход.

Следовательно, венчурный капитал важен для спортивной организации, поскольку:

является важным фактором развития предпринимательства [4];

стимулирует конкуренцию, подталкивая спортивные организации к увеличению деловой активности;

формирует новые представления о ценностях и деловой этике, новые модели организации деятельности. Возрастает роль личной инициативы, особое значение приобретает мотивация на начальных стадиях, связанных с получением прибыли.

Данные рекомендации позволяют организовать финансовую поддержку игроков и спортивных клубов посредством выдачи финансовых средств, необходимых для финансово-хозяйственной деятельности спортивной организации.

Таким образом, венчурный капитал является, по нашему мнению, тем источником средств, который позволит преодолеть препятствия на пути развития спортивных клубов и организаций.

Литература

1. Людвикова, Н. Ю. Финансирование венчурных инвестиционных проектов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Н. Ю. Людвикова. — СПб., 2010. — 169 л.

Lyudvikova, N. Yu. Finansirovanie venchurnyih investitsionnyih proektov [Financing of venture investment projects] : dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.10 / N. Yu. Lyudvikova. — SPb., 2010. — 169 l.

2. Шалаев, В. С. Венчурное инвестирование как фактор развития национальной инновационной системы : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. С. Шалаев. — Казань, 2014. — 172 л.

Shalaev, V. S. Venchurnoe investirovanie kak faktor razvitiya natsionalnoy innovatsionnoy sistemyi [Venture investment as a factor in the development of the national innovation system] : dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05 / V. S. Shalaev. — Kazan, 2014. — 172 l.

3. Ланина, О. И. Привлечение венчурного капитала — необходимое условие активизации инновационной деятельности / О. И. Ланина, О. Н. Бочарова, С. А. Потокينا // Социально-экономические явления и процессы. — Тамбов, 2014. — С. 63–67.

Lanina, O. I. Privlechenie venchurnogo kapitala — neobhodimoe uslovie aktivizatsii innovatsionnoy deyatelnosti [Attraction of venture capital is a necessary condition for activating innovation activity] / O. I. Lanina, O. N. Bocharova, S. A. Potokina // Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsessyi. — Tambov, 2014. — P. 63–67.

4. Гулькин, П. Г. Венчурное инвестирование в России / П. Г. Гулькин // Рынок ценных бумаг. — 2003. — № 6. — С. 12.

Gulkin, P. G. Venchurnoe investirovanie v Rossii [Venture investment in Russia] / P. G. Gulkin // Ryinok tsennyih bumag. — 2003. — N 6. — P. 12.

NATALLIA BOGAREVICH

**FINANCING SPORTS INDUSTRY
BY ATTRACTING VENTURE CAPITAL**

Author affiliation. *Natallia BOGAREVICH* (magnat7@tut.by), *Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus)*.

Abstract. Creation of a specialized venture agency is proposed, which will be aimed at ensuring financial and investment activities in the sports industry.

Keywords: venture capital; transfer value; venture agency.

UDC 796.01:338(476)

*Статья поступила
в редакцию 15.03. 2018 г.*