

## II. НАУКОВИЙ НАПРЯМ Філософські, історичні, психологічні та соціально-економічні аспекти розвитку фізичної культури та спорту

---

---

### ХАРАКТЕРИСТИКА КОМЕРЦІЙНИХ ЗМАГАНЬ У ФЕХТУВАННІ

Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин, Неоніла Нерода, Олександр Ваулін

*Львівський державний університет фізичної культури*

**Постановка проблеми.** У більшості олімпійських видів спорту відбувається активна комерціалізація (легка атлетика, велоспорт, біатлон) [5]. Проте в окремих видах спорту, зокрема фехтуванні, даний процес лише розпочинається.

У фехтуванні протягом року, окрім змагань які входять до календаря міжнародної федерації фехтування, відбувається велика кількість комерційних змагань, що передбачає отримання доходу організаторами від проведення самих змагань та церемоній які його супроводжують, який в подальшому можливо використати для різноманітних цілей, в тому числі для розвитку фехтування у регіоні та популяризації його серед різних верств населення.

Оскільки на офіційні змагання, що надають очки до світового рейтингу міжнародної федерації фехтування є обмеження у кількості учасників від країни, спортсмени що знаходяться серед кандидатів у збірну та резерві збірної можуть приймати участь у змаганнях що проводяться поза ним, але є також змаганнями високого рангу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У науково-методичній літературі широко представлені дослідження з питань комерціалізації у спорті загалом. Також присутні дослідження щодо комерціалізації окремих видів спорту: легкої атлетики [3, 4], тенісу [2], футболу [1].

Основою комерціалізації є отримання прибутку від проведення змагань, який забезпечується видовищністю змагальної діяльності, відповідністю суспільним потребам, готовністю юридичних та фізичних осіб співпрацювати зі спортивними організаціями.

**Зв'язок з науковими темами та планами.** Дослідження виконане згідно теми 1.2 «Сучасний професійний спорт та шляхи його розвитку в Україні» Зведеного плану науково-дослідної роботи у сфері фізичної культури і спорту на 2011-2015 рр.

**Мета дослідження:** характеристика комерційних змагань у фехтуванні (на прикладі змагань що не входять до календаря міжнародної федерації фехтування).

**Методи дослідження:** теоретичний аналіз та узагальнення науково-методичної літератури та інформації мережі Інтернет, порівняння, аналіз документальних матеріалів, метод математичної статистики.

**Результати дослідження та їх обговорення.** Об'єктивні чинники дозволяють розподілити змагання у фехтуванні на ті, що знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування та ті, що знаходяться поза ним. У даному дослідженні охарактеризовані змагання, що не входять до календаря міжнародної федерації фехтування.

До найбільш популярних та відомих комерціалізованих змагань відносяться наступні турніри: «Allstar Cup» (Кубок Оллстар, м. Рьойтлінген, Німеччина); «London Open» (Відкритий кубок Лондона, м. Лондон, Велика Британія); «Barbican

## II. НАУКОВИЙ НАПРЯМ

Суп» (Кубок Барбакану, м. Краків, Польща); «US Masters» (Мастерс, Нью-Йорк, США). До цієї групи варто також віднести «FIE Masters» (Мастерс МФФ, місце проведення змінне). Їх характеристику, на наш погляд, доцільно проводити у хронологічному порядку.

Характеризуючи змагання «Allstar Cup» відзначимо, що вони проводяться щорічно у січні у м. Рьойтлінген, Німеччина. Він є одним з найпопулярніших комерціалізованих турнірів (серед чоловіків) із фехтування на шпагах у Європі. Це пов'язано із привабливістю місця проведення для учасників із більшості країн Європи. Варто зазначити про давні традиції цього міста, які пов'язані зі спортивним фехтуванням (розташування основного світового виробника фехтувального екіпірування та обладнання). У 2014 році у цих змаганнях взяли участь 173 спортсмени з 17 країн світу. Встановлено, що сумарний обсяг стартових внесків склав 3,460 євро (розмір внеску для одного учасника у 20 євро). Додаткова фінансова та матеріальна підтримка була надана спонсорами змагань: федерацією фехтування Німеччини; виробником фехтувального екіпірування та одягу «Adidas»; банком «Volksbank Reutlingen»; медіа спонсором «Tisoware» та виробником фехтувального обладнання та екіпіровки «Allstar» [6].

Завдяки високому доходу від стартового внеску та активній підтримці спонсорів на змаганнях за попадання у фінальну вісімку спортсмени нагороджувалися грошовими нагородами. Так за перше місце спортсмен отримував 1 тис. євро, за 2 місце – 500 євро, за третє місце по 250 євро. Спортсмени які зайняли місця з п'ятого по восьме отримували по 100 євро. Також нагороджується спортсмен з групи «юніори», який показав найкращий результат у змаганнях (250 євро). Враховуючи ці дані, орієнтовний розрахунок стартового внеску учасників змагань компенсував статтю витрат «нагороди спортсменів» та дозволив отримати запас коштів у 810 євро.

Організаційні особливості передбачають проведення турніру у два дні. Це дозволяє використовувати одну із найбільш об'єктивних систем проведення змагань (змішана) для виявлення переможця. У перший день змагань відбувається два попередніх тури (відбірково коловим способом) та формування 64 учасників другого етапу. На другий день відбувається визначення переможця за системою прямого вибування (до двох поразок).

Ще одним традиційним змаганням, яке проводиться у м. Лондон, Велика Британія, є «London Open». Відрізняється дане змагання від попереднього тим, що у ньому присутні змагання на усіх видах зброї. Поряд із тим, система проведення змагань у різних видах зброї неоднакова. У змагання на шпазі та рапірі проводяться два попередніх тури і надалі тур прямого вибування. У шаблі проводиться лише один попередній тур та тур прямого вибування. Це пов'язано, на нашу думку, з нижчою кількістю учасників у змаганнях на шаблі, через яку використання двох турів є недоцільним.

Особливістю даного турніру є відсутність стартового внеску для учасників з іноземних країн. Так лише учасники з Великої Британії сплачують стартовий внесок, який складає 30 фунтів стерлінгів (шпага та рапіра) та 25 фунтів стерлінгів (шабля). Що також підтверджує наше попереднє припущення [7].

Однак для учасників, які перебувають у списку першої двадцятки британського рейтингу фехтувальників, стартовий внесок складає 15 фунтів стерлінгів (шпага та рапіра) та 10 фунтів стерлінгів (шабля).

Різниця між стартовими внесками перших двадцяти спортсменів британського рейтингу та інших учасників змагань, на наш погляд, зумовлена бажанням організаторів до залучення більш титулованих спортсменів Великої Британії. Ще

## II. НАУКОВИЙ НАПРЯМ

однією відмінністю цього змагання є обмеження кількості учасників. Максимальна кількість осіб у кожній дисципліні може складати до 96 осіб.

За результатами змагань спортсмени, які займають перше, друге та третє місце отримують грошову винагороду. За перше місце у чоловічій та жіночій рапирі спортсмени отримують по 1000 фунт. стер., за друге та третє місце по 200 фунт. стер. У чоловічій та жіночій шпазі переможець отримує 750 фунт. стер., спортсмени які займають друге та третє місце по 100 фунт. стер. Найменшу винагороду отримують спортсмени шаблїсти, за перемогу 250 фунт. стер., та за друге і третє місце по 50 фунт. стер.

Причиною диференціації за винагородою є менша кількість учасників у змаганнях на шаблї, що не потребує вищої винагороди порівняно зі змаганнями на шпазі та рапирі.

Також ще однією особливістю є проведення фінальних сутичок у окремому гала залі. Ціна квитка на фінальну частину змагань складає 22 фунт. стер. для глядачів, та 12 фунт. стер. для учасників змагань. Вона більшою ніж ціна квитка на перегляд попередньої частини змагань, що складає 5 фунт. стер..

Перевагами проведення даного турніру є відсутність стартового внеску для іноземних спортсменів, що дозволяє залучити як можна більше спортсменів іноземців; проведення фінальної частини змагань в окремому залі, що дозволяє отримати додатковий дохід від продажу квитків.

Таким чином згідно організаційно-економічних особливостей змагань «London Open» можна визначити наступну диференціацію за стартовим внеском та винагородою, відмінними системами проведення змагань.

Традиційне змагання у вересні «Barbican Cup» проводиться у місті Кракові (Польща) і є популярним змаганням серед представників Європи, в тому числі України. У 2013 році у цих змаганнях участь приймали 83 спортсмени з трьох країн Європи. Стартовий внесок для одного учасника складав 15 євро. Це забезпечило отримання 1,245 тис. євро доходу для організаторів та проведення змагань.

Додаткова спонсорська допомога для організації змагань була отримана завдяки залученню таких компаній як «Barwa», «Media Markt», «PG», «Grupa Klonex», «Krynica», «Aliplast», «Buma factory».

Цікавим в організації спонсорської підтримки є те, що використання компанії виробника питної води «Krynica» дозволяє організаторам взамін на представлення лише їх продукції під час змагань отримати певну кількість продукції для забезпечення нею судей, спортсменів та самих організаторів.

Організаторами змагань було організовано грошові винагороди для спортсменів що потрапили у фінальну вісімку. Так за перше місце спортсмен отримує 1200 євро, за друге місце 500 євро, та спортсмени які посіли третє місце отримують по 300 євро. Учасники які посіли місце з п'ятого по восьме отримують по 100 євро [8].

Підсумовуючи переваги організації цього турніру варто визначити залучення серед групи спонсорів виробника питної води; використання у якості нагород аудіо техніки, яку забезпечує спонсор мережа магазинів «Media Markt»; використання простої та швидкої системи змагань, що дозволяє не збільшувати витрати на проведення додаткового дня змагань.

На нашу думку, окремо варто виділити змагання «FIE Masters» та «US Masters» оскільки вони унікальні в своєму роді. Один з найяскравіших прикладів комерціалізованих фехтувальних змагань є турнір серії «US Masters». Він

## II. НАУКОВИЙ НАПРЯМ

проводився лише у 2010 та 2012 роках при організації фехтувальником Тімом Морхаусом у сумісництві з організаційною компанією «WCMG».

У цих змаганнях участь приймають лише переможці та призери Ігор Олімпіад, переможці та призери Чемпіонатів Світу та зональних чемпіонатів, а також молоді спортсмени призери та переможці кадетських та юніорських Чемпіонатів Світу, що дозволяє зацікавлювати більшу кількість глядачів, не лише пов'язаних з фехтуванням. Так у 2010 році на перших змаганнях «US Masters», що проводились у м. Нью-Йорк (США) було 1800 глядачів. Додатково трансляція змагань відбувалась по телебаченню. За даними сайту Тіма Морхауса від проведення змагань було отримано прибуток у сумі 25 тис. доларів. Ця сума була використана для розвитку програми «Fencing in Schools», що займається пропагандою та розвитком фехтування у загальноосвітніх школах США.

Важливими чинниками для заохочення великої кількості глядачів були: присутність великої кількості «зірок» та різноманітна програма заходів залучення. Можливість спілкування з атлетами для гостей з VIP квитками була забезпечена на офіційному прийомі. Після цієї церемонії відбувається представлення атлетів глядачам на «червоній доріжці» та надається можливість фотографування з ними безпосередньо перед змаганнями.

У 2012 році змагання проводились у командному турнірі де відбувалась зустріч збірної команди США та команди «Усіх зірок світу». При зустрічі відбувались поєдинки 6 учасників з кожної команди у кожному виді зброї.

Нагорода на даних змаганнях відсутня, оскільки дане змагання має благодійну мету. Перевагами даного змагання є залучення «зірок», проведення (окрім самих змагань) додаткових церемоній, наявність простих та VIP квитків, наявність телетрансляції змагань.

Змагання що проводить міжнародна федерація фехтування, для популяризації фехтування та апробації нововведень у правилах є щорічні змагання «FIE Masters». Організацією даних змагань може займатись як сама міжнародна федерація так і надавати дану можливість для проведення національним федераціям та фехтувальним клубам. Ці змагання не надають очки до світового рейтингу, хоча вони знаходяться у календарі міжнародної федерації фехтування.

Проводяться індивідуальні та командні змагання. Особливістю проведення даних змагань є те, що в залежності від кількості учасників, країна організатор може висувати певну кількість своїх учасників. Так при наявності восьми учасників, від країни організатора дозволяється два спортсмена. При умові що наявні шістнадцять спортсменів, від країни організатора допускається чотири спортсмени.

У кожному виді зброї запрошуються перші шістнадцять спортсменів зі світового рейтингу, якщо один з спортсменів відмовляється то запрошується наступний спортсмен в рейтингу. Індивідуальні змагання проводяться за системою прямого вибування, без визначення третього місця.

Варто зазначити, що у командних змаганнях учасники команди можуть бути як і однієї національності, так і різної. Дана особливість впливає на рейтинг команд. Якщо участь приймають лише національні команди, то жеребкування відбувається за світовим командним рейтингом. У випадку коли присутні змішані команди жеребкування відбувається за особистим світовим рейтингом.

Ліміт кількості команд на змаганнях «FIE Masters» обмежений чотирма командами. Від країни організатора допускається лише одна команда. При наявності більше двох команд визначається третє місце.

## II. НАУКОВИЙ НАПРЯМ

Для повноцінного проведення змагань міжнародна федерація фехтування висуває вимоги до організаторів змагань. При проведенні змагань, місце проведення змагань повинно бути забезпечене: подіумом, панеллю для висвітлення результатів, системою акредитації, коментатором, місцями для VIP персон, адекватною звуковою системою та спеціальною зоною для преси.

Відмітимо, що усі права на трансляцію даних змагань належать міжнародній федерації фехтування. Організатори змагань також повинні гарантувати безпеку для учасників змагань, офіційних осіб та глядачів, медичних працівників та волонтерів (або обслуговуючого персоналу).

Варто зауважити, що усі витрати на транспорт, проживання та харчування повинні забезпечити організатори змагань. Міжнародна федерація фехтування забезпечує нагороди для переможців та призерів змагань. В особистих змаганнях за перше місце спортсмен отримує 10 тис. євро, за друге місце 7 тис. євро та за третє місце по 5 тис. євро. В командних змаганнях команда-переможець отримує 15 тис. євро, команда яка займає друге місце 10 тис. євро, та команда яка посідає третє місце 5 тис. євро.

**Висновок.** Відсутність можливості нарахування очок до світового рейтингу змушує організаторів комерційних змагань використовувати додаткові засоби залучення більшої кількості глядачів та учасників, з них лідерів світових та національних рівнів.

Основними засобами залучення у змаганнях із фехтування виступають шоу програми, грошові та інші види нагород, використання пільгових умов для реєстрації та участі (стартовий внесок, пропуск попередніх турів змагань).

**Перспективами подальших досліджень** є порівняння змагань, що не входять до календаря міжнародної федерації фехтування і тих що у ньому знаходяться.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Березка С. М. Футбол как профессиональный спорт и перспективы его развития в Украине. Педагогика, психология та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. Харків, 2013, 3. – С.7-10
2. Борисова О. В. Современный профессиональный спорт и пути его развития в Украине (на материале тенниса) : [монография] / О. Борисова – К. : Центр учебной литературы. – 2012. – 312 с.
3. Зенкова А. М. Організаційні основи проведення легкоатлетичних змагань в умовах комерціалізації : автореф. дис. ... канд. наук з фіз. виховання і спорту : спец. 24.00.01 «Олімпійський та професійний спорт» / Зенкова Анна Миколаївна ; НУФВСУ. – К., 2013. – 23 с.
4. Козлова О. К. Теоретико-методичні основи підготовки спортсменів високої кваліфікації в умовах професіоналізації (на прикладі легкої атлетики): автореф. дис. ... д-ра наук з фіз. виховання і спорту : спец. 24.00.01 «Олімпійський та професійний спорт» / Козлова Олена Костянтинівна ; НУФВСУ. – К., 2013. – 43с.
5. Гуськов С. И., Профессиональный спорт [Учеб. для студ. высших уч. заведений физ. воспитания и спорта] / С. Гуськов, В. Платонов, М. Линець, Б. Юшко. – К. : Олимпийская литература, 2000. – 391 с.
6. 11th international allstar Cup of Reutlingen. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://fechten.cweiblen.de/\\_jcms/images/stories/Documents/AC2014-2\\_int\\_en.pdf](http://fechten.cweiblen.de/_jcms/images/stories/Documents/AC2014-2_int_en.pdf) (дата звернення: 5.09.2014).
7. The London Open. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.eurofencing.info/sites/default/files/filefield/London\\_Open\\_2014\\_-\\_English\\_Leaflet\\_-\\_Full.pdf](http://www.eurofencing.info/sites/default/files/filefield/London_Open_2014_-_English_Leaflet_-_Full.pdf) (дата звернення: 4.09.2014).

8. XXXIII Międzynarodowy Turniej o Puchar Barbakanu– [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.pzszerm.pl/static/upload/files/1\\_komunikat%202013\\_wersja%20polska\(1\).pdf#top\\_static\\_site](http://www.pzszerm.pl/static/upload/files/1_komunikat%202013_wersja%20polska(1).pdf#top_static_site) (дата звернення: 5.09.2014).

### АНОТАЦІЇ

#### **ХАРАКТЕРИСТИКА КОМЕРЦІЙНИХ ЗМАГАНЬ У ФЕХТУВАННІ**

Юрій Бріскін, Мар'ян Пітин, Неоніла Нерода, Олександр Ваулін

*Львівський державний університет фізичної культури*

У фехтуванні протягом року, окрім змагань які входять до календаря міжнародної федерації фехтування, відбувається велика кількість комерціалізованих змагань поза календарем даної федерації. Основною спільною рисою для даних змагань є використання додаткових засобів (висока винагорода, зменшений або відсутній стартовий внесок, пропуск певних турів змагань) для залучення більшої кількості учасників або спортсменів з вищих рейтингом.

**Ключові слова:** комерціалізація, фехтування, змагання, характеристика.

#### **ХАРАКТЕРИСТИКА КОММЕРЧЕСКИХ СОРЕВНОВАНИЙ В ФЕХТОВАНИИ.**

Брискин Юрий, Питын Марьян, Нерода Неонила, Ваулин Александр.

*Львовский государственный университет физической культуры*

В фехтовании в течение года, кроме соревнований входящих в календарь международной федерации фехтования, происходит большое количество коммерциализированных соревнований вне календаря данной федерации. Основной общей чертой для данных соревнований является использование дополнительных средств (высокое вознаграждение, отсутствие или уменьшение стартового взноса, пропуск определенных туров соревнований) для привлечения большего количества участников или спортсменов с высших рейтингом.

**Ключевые слова:** коммерциализация, фехтование, соревнования, характеристика.

#### **COMMERCIALIZED FENCING COMPETITION CHARACTERISTIC.**

Yuriy Briskin, Maryan Pityn, Neonila Neroda Oleksandr Vaulin.

*Lviv State University of Physical Culture.*

In fencing during the season, except competitions that are included into international fencing federation calendar are happening high amount of commercialized competition not included in fencing federation calendar. Main common feature of this competition is the use of additional means (high reward, reduced or missing start fee, skip of some competition rounds) for more competitors involving or involve of competitors with higher ranking.

**Key words:** commercialization, fencing, competition, characteristic.