

об'єктів формування специфічних знань. Класифікація теоретичної підготовки за джерелами та шляхами передачі інформації містить такі джерела інформації як федерації з видів спорту, національний олімпійський комітет, інші громадські та державні організації (спортивні клуби, фонди з підтримки спорту, дитячо-юнацькі спортивні школи, спортивні школи (інтернати), училища фізичної культури тощо, навчальні заклади різного рівня акредитації, відділення обласних та міських спортивних комітетів тощо. Шляхи передачі інформації розподіляються на безпосередній та опосередкований. Безпосередній реалізуються через тренера, друзів та колег по команді, сім'ю в умовах навчально-тренувального процесу та поза ним. Опосередкований має реалізацію через літературу (періодична науково-популярна, науково-методична), телебачення (новини, телепрограми, кінофільми), інтернет (спеціалізовані сайти, соціальні мережі, форум спілкування) та інші (комп'ютерні ігри, науково-методичні семінари, колекціонування тощо).

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ передбачають обґрунтування розподілу системи теоретичної підготовки за іншими класифікаційними ознаками та створенні на їх основі диференційованих програм для удосконалення теоретичної підготовленості спортсменів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кузьменко Г. А. Теоретическая подготовка юных спортсменов в системе реализации задач интеллектуального развития личности / Кузьменко Г. А. // Культура физическая и здоровье. – 2011. – № 4. – С. 39–43.
2. Строкатов В. В. Значение теоретических знаний для спортсменов в зависимости от их специализации / Строкатов В. В. // Актуальные вопросы спортивной медицины. – К., 1980. – С. 60–63.
3. Юламанова Г. М. Особенности теоретической подготовки квалифицированных фехтовальщиков с поражениями спинного мозга / Юламанова Г. М. // Адаптивная физическая культура. – 2012. – Т. 49, № 1. – С. 40–41.
4. Pityn M. Features of theoretical training in combative sports / Pityn Maryan, Briskin Yuriy, Zadorozhna Olha // Journal of Physical Education and Sport. – Pitesti, 2013. – 13 (2), issue 2. – Art 32. – P. 195–198.
5. Strokatov V. Theoretical training of fencers. Ways of sports improvement in fencing / T. Tretylova, V. Andryevskyy, V. Strokatov. – L.: LDUFK, 1980. – P. 5–7.
6. Tyshler E. Theoretical and methodological prerequisites for sports terminology in fencing / Tyshler E. // Theory and practice of sport. – 2010. – № 4. – P. 12–15.

Пітин Мар'ян, Нерода Неоніла, Ваулін Олександр
Львівський державний університет фізичної культури

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОХОДІВ ПРОВІДНИХ ПРОФЕСІЙНИХ СПОРТСМЕНІВ СВІТУ ЗА 2013 РІК

Тенденції комерціалізації та професіоналізації які започаткувались в США, мають свій вплив не лише на її території, але й у країнах Європи та Азії. На території країн колишнього СРСР, де наприкінці ХХ століття з появою такого поняття як професійний спорт, почався його активний розвиток. Однією з

особливостей професійного спорту є те що у будь-якому виді присутні «манімейкери», які є найбільш яскравим прикладом для наслідування молоддю. Саме ці спортсмени привертають високу кількість уваги від вболівальників. З цієї причини вони є привабливими для компаній які зацікавлені в популяризації свого продукту чи бренду серед глядачів. Рекламуючи певну продукцію вони переконують вболівальників що ця продукція є якісною та корисною для них. Постаті «манімейкерів» присутні у різноманітних професійних видах спорту. Їхня зарплата від клубу є порівняно високою щодо середньої зарплати по лізі чи асоціації. Більшість професійних спортсменів отримують значну частину своїх доходів від контрактів з компаніями які вони рекламують. Виключенням є гравці національної футбольної ліги, які отримують більше ніж 80% свого заробітку саме від заробітної платні. Великий вплив на продовження співпраці зі спортсменом має його особиста репутація, оскільки вона прямо відображається на репутації компанії. Серед компаній які найчастіше укладають угоди з професійними спортсменами можна виділити: «Nike» та «Adidas», що мають контракти з усіма гравцями ТОП 10 рейтингу спортсменів із найбільшими доходами за 2013 рік.

Ключові слова: дохід , рейтинг , контракти

Марьян Питын, Неонила Нерода, Александр Ваулин. Сравнительная характеристики доходов ведущих профессиональных спортсменов мира за 2013 год. Тенденции коммерциализации и профессионализации, которые начинались в США, имеют свое влияние не только на ее территории, но и в странах Европы и Азии. На территории стран бывшего СССР, где в конце XX века не было такого понятия как профессиональный спорт, началось его активное развитие. Одной из особенностей профессионального спорта является то, что в любом виде присутствуют «манімейкеры», которые являются наиболее ярким примером для подражания молодежи. Именно эти спортсмены привлекают высокое количество внимания от болельщиков. По этой причине они являются привлекательными для компаний заинтересованных в популяризации своего продукта или бренда среди зрителей. Рекламуя определенную продукцію они убеждают болельщиков что эта продукція является качественной и полезной для них. Фигуры «манімейкерів» присутствують в различных профессиональных видах спорта. Их зарплата от клуба является сравнительно высокой к средней зарплате по лиге или ассоциации. Большинство профессиональных спортсменов получают значительную часть своих доходов от контрактов с компаниями которые они рекламируют. Исключением являются игроки национальной футбольной лиги, которые получают более 80% своего дохода именно от зароботной платы. Большое влияние на продолжение сотрудничества со спортсменом имеет его личная репутация, поскольку она напрямую отражается на репутации компании. Среди компаний которые чаще всего заключают соглашения с профессиональными спортсменами можно выделить: «Nike» и «Adidas», имеющие контракты со всеми игроками ТОП 10 рейтинга спортсменов с самыми высокими доходами за 2013 год.

Ключевые слова: доход, рейтинг, контракты

Pityn Maryan, Neroda Neonila, Vaulin Oleksandr. Comparative characteristic of top 10 hishest paid athletes revenue in 2013 year. Commercialization and professionalization trends that started in United States of America, now have their influence not only on its territory, but also in European and Asian countries. On the territory of past Soviet Union where in the end of XX century was no such concept as professional sport, has begun its active development. One of the main features of professional sport is that in every kind of sport there are "moneymakers", they are the most shining example which young people try to emulate. These athletes attract the biggest attention from fans. For this reason they are very attractive for companies that are interested in popularization of their product or their brand among the audience. By advertising some products they convince fans that this product is of high quality and good for them. "Moneymakers" are present in different professional kinds of sport. Their salary from clubs is much higher than the average salary in professional league or association. Most of professional sportsmen get a big part of their revenue from endorsement contracts with companies that they advertise. Exceptions are players of national football league (NFL) that get more than 80 percent of their revenue from club salary. High influence on cooperation with athletes has his individual reputation, because it directly images on companies reputation. Among companies that often conclude agreements with professional athletes are such companies as "Nike" and "Adidas", that have endorsement contracts with all athletes from TOP 10 highest paid athletes in 2013 year.

Key words: *revenue, rating, endorsement contacts.*

Постановка проблеми. Тенденції комерціалізації та професіоналізації які започаткувались в США, мають свій вплив не лише на її території, але й у країнах Європи та Азії. На території країн колишнього СРСР, де наприкінці XX століття з появою такого поняття як професійний спорт, почався його активний розвиток [6].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Однією з особливостей професійного спорту є те що у будь-якому виді присутні «манімейкери», які є найбільш яскравим прикладом для наслідування молоддю. Саме ці спортсмени привертають високу кількість уваги від вболівальників. По цій причині вони є привабливими для компаній які зацікавлені в популяризації свого продукту чи бренду серед глядачів. Рекламуючи певну продукцію вони переконують вболівальників що ця продукція є якісною та корисною для них. Ще однією особливістю професійного спорту, яку виділяють В. Н. Платонов, С. С. Гуськов та ін. є високі зарплати для спортсменів та спортивних функціонерів. Для прикладу середня зарплата гравців національної футбольної ліги (NFL) – 1,9 млн. дол. США; національної хокейної ліги (NHL) – 2,4 млн. дол. США; головної бейсбольної ліги (MLB) – 3,2 млн. дол. США та у гравців національної баскетбольної асоціації (NBA) найвища середня річна зарплата – 5,2 млн. дол. США відповідно[1].

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

Мета дослідження: охарактеризувати структуру доходів провідних професійних спортсменів світу.

Методи дослідження: теоретичний аналіз та узагальнення, порівняння, методи математичної статистики.

Результати дослідження та їх публікація. Аналізуючі ТОП 10 найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року (на прикладі ТОП 10) можна стверджувати що переважно у всіх спортсменів, більша частина прибутку є доходами від контрактів з різними компаніями які зацікавлені в представленні свого продукту спортсменами (табл.).

Таблиця 1

Рейтинг спортсменів за рівнем доходів за 2013 рік

№	Імя, прізвище	Дохід за рахунок		Місце у рейтингу серед ТОП 10 (у загальному списку)		Загальна сума, млн.дол.	Загальний рейтинг
		заробітної плати	контрактів	за заробітною платою	за сумою контрактів		
1	Тайгер Вудс	млн.дол	13,1	7 (82)	65,0	78,1	1
		%	17	7	83		
2	Роджер Федерер	млн.дол	6,5	8 (91)	65,0	71,5	2
		%	9	10	91		
3	Кобі Браянт	млн.дол	27,9	3 (8)	34,0	61,9	3
		%	45	5	55		
4	Леброн Джеймс	млн.дол	17,8	6 (54)	42,0	59,8	4
		%	30	6	70		
5	Брю Біз	млн.дол	40	2 (2)	11,0	51	5
		%	78	2	22		
6	Аарон Роджерс	млн.дол	43	1 (1)	6,0	49	6
		%	88	1	12		
7	Філ Майклсон	млн.дол	4,7	10 (95)	44,0	48,7	7
		%	10	9	90		
8	Девід Бекхем	млн.дол	5,2	9 (94)	42,0	47,2	8
		%	11	8	89		
9	Крістіано Роналдо	млн.дол	23	4 (22)	21,0	44	9
		%	52	3	48		
10	Ліонель Мессі	млн.дол	20,3	5 (35)	21,0	41,3	10
		%	49	4	51		

Рейтинг спортсменів які найбільше заробили у 2013 році очолює представник професійного гольфу – Тайгер Вудс. У 2013 році він заробив 78 млн. дол. завдяки перемогам у турнірах та від контрактів з компаніями. Лише 17% його доходу було отримано від перемог на різноманітних змаганнях. Це 7 місце серед зарплат у рейтингу ТОП 10 та 82 місце серед зарплат у рейтингу ТОП 100 найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року. Його заробітна плата (перемоги на турнірах) склала 13,1 млн. дол.. Уся інша частина була отримана від різноманітних компаній. До них можна віднести «Nike» який має угоду з Т. Вудсом з 2006 по 2013 рік на суму 140 млн. дол. за увесь період дії контракту. Контракт з «Nike» ним вперше був підписаний у 1996 році. Це був контракт на п'ять років на суму 40 млн. дол., наступний контракт з 2001 по 2006 рік вже був підписаний на суму 100 млн. дол. Це вказує що у порівнянні з першим періодом контракту, сума його контракту збільшилась у 2,5 рази на рік. Ще одна

компанія з якою у Т. Вудс зафіксований контракт є «EA Sports». Ця компанія займається розробкою комп'ютерної гри «Tiger Wood PGA Tour». Контракт тривав з 1998 року по 2013 рік. За цей період (15 років) професійний спортсмен отримав близько 500 млн. дол.. За умовами контракту його зображення було присутнє на кожній обкладинці гри протягом усього періоду. У 2013 році «EA Sports» вирішила завершити свою співпрацю з Т. Вудсом пов'язуючи це зі зниженням його позицій у рейтингу PGA Tour та тим що у 2008 році було продано 3,3 мільйони копій ігор, а у 2013 лише 300 тисяч [3].

З 1996 року по 2008 він рекламував автомобільну корпорацію «General Motors», і за цей період отримав від них 141 млн. дол. Також, Т. Вудс мав свою особисту лінію напоїв фірми «Gatorade», він рекламував її під час кожної своєї гри, але контракт який мав тривати з 2007 по 2012 рік закінчився у 2010 через високу кількість інформації у засобах масової комунікації про складні відносини у сім'ї Т. Вудса. Наголосимо, що Т. Вудс мав контракти з такими брендами як «Gillette» (2007-2010), «TAG Heuer» (2005–2011), та має з «Rolex» (2011-до сьогодні) та іншими. Друге місце у рейтингу найоплачуваніших спортсменів 2013 року отримав швейцарський тенісист Роджер Федерер. У 2013 році він заробив 71 млн. дол. з яких 6,5 він отримав від перемог на турнірах, що склало 9% від його загального доходу. Відповідно 91% його доходу складають угоди з компаніями. Ця сума заробітної плати дозволила посісти йому лише 91 місце у рейтингу зарплат за 2013 рік.

Звернемо увагу на особливість контракту Р. Федерер з виробником тенісного обладнання та екіпіровки «Wilson», яка уклала з ним пожиттєву угоду з 2006 року. За даними цього контракту він буде отримувати 2 млн. дол. кожного року та після завершення кар'єри він зобов'язується бути представником компанії [4]. Малоприбутковим для нього був контракт із відомим брендом «Nike» у 2002 році. Цей контракт був укладений на шість років. За ним Р. Федерер отримував 1 міл. дол. на рік, порівняно з усіма іншими контрактами цей контракт передбачав найменший рівень оплати. Причиною цього стало укладання контракту Р. Федерером особисто без залучення допомоги агента. Після укладання цього контракту він прийняв рішення про співпрацю з агентом компанії IMG (International Management Group) Тоні Годсіком. Це озволило йому вже в 2008 році укласти десятирічний контракт з цією ж компанією («Nike») за яким сума угоди склала 13 млн. дол. на рік.

Важливим моментом плідної співпраці Т. Годсік та Р. Федерера стало прийняття рішення першим стосовно звільнення з компанії IMG. Це пов'язано з виконанням обов'язків особистого агента Р. Федерера. На даний час Р. Федерер володіє контрактами з такими відомими брендами: виробником продукції особистої гігієни «Gillette», виробником шампанського «Moet & Chanton» та з виробником годинників «Rolex». Ватро відзначити що Р. Федерер не єдиний власник пожиттєвого індивідуального контракту. З поміж десяти спортсменів із найбільшим доходом у 2013 році такий контракт зафіксовано у Девіда Бекхема (футбол). Ця угода укладена у 2003 році з компанією виробником спортивного одягу та екіпірування «Adidas» на суму 160 млн. дол. [2]. Дохід Д. Бекхема у 2013 році загалом склав 47 млн. дол., з яких лише 5 млн. дол. він отримав у якості зарплати від футбольного клубу «Pari Saint-Germain», що становить 11% загального річного доходу. Серед рейтингу першої десятки найоплачуваніших

спортсменів за 2013 рік сума його заробітної плати займає 9 місце, а у рейтингу ТОП 100 – 94 місце. Інші 42 млн. дол. були отримані ним від таких компаній як “H&M”, “Samsung”, “Armani” та “Sainsbury’s”.

До рейтингу найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року також увійшли два провідних професійних футболісти сучасності: Ліонель Мессі та Крістіано Роналдо. К. Роналдо заробив у 2013 році 44 млн. дол., 23 млн. дол. з яких він отримав від свого клубу “Real Madrid”, в той час як Л. Мессі від свого клубу отримав 20 млн. дол. У рейтингу першої десятки їхня заробітна платня посіла 4 та 5 місце відповідно. А у рейтингу ТОП 100 найоплачуваніших спортсменів 2013 року – 22 та 35 місце відповідно. Цікавим фактом який об’єднує цих футболістів є те, що відомі світові конкуренти “Pepsi” та “Coca-Cola”, “Nike” та “Adidas”, “EA sports” та “Pro Evolution Soccer” мають контракти з кожним із них. Контракт К. Роналдо з “Nike”, який був підписаний до 2013 р. забезпечував йому 8 млн. дол. кожного року. Новий контракт, який був підписаний у вересні 2013 р. додаватиме до його доходу до 2018 р. по 12 млн. дол. кожного року. К. Роналдо має угоди з “Nike”, “Coca-Cola” та компанією яка розробляє ігри серії “Pro Evolution Soccer”. Л. Мессі має угоди з “Adidas”, “Pepsi” та “EA Sports” яка розробляє гру серії FIFA.

Окрім представників футболу, гольфу та тенісу до рейтингу десяти найбільш оплачуваних спортсменів 2013 р. увійшли також представники національної баскетбольної асоціації (NBA) та національної футбольної ліги (NFL). Провідний баскетболіст команди “Miami Heat” Леброн Джеймс з 60 млн. дол. які він заробив в 2013 році, 42 млн. дол. з них він отримав від контрактів з такими брендами як “Nike”, “McDonald’s”, “Coca-Cola”, “Samsung” та інші [5]. Це є 70% від його загального доходу. Варто виділити контракт з провідним брендом спортивного одягу та екіпіровки “Nike”, оскільки від нього Л. Джеймс отримує близько 12 млн. дол. в рік. Офіційна його зарплата складає 18 млн. дол. При цьому середня зарплата гравців національної баскетбольної асоціації (NBA) 5,2 мільйони доларів в рік, а це майже у 4 рази менше ніж зарплата Л. Джеймса. Л. Джеймс заробив у 2013 році найбільшу суму серед баскетболістів. Однак його зарплата не є найвищою серед гравців національної баскетбольної асоціації (NBA). Найвищу зарплату отримує гравець “Los Angeles Lakers” «манімейкер» Кобі Браянт. Заробітна плата від клубу складає 27,9 мільйонів доларів. Це дозволило йому посісти третє місце у рейтингу за величиною зарплати серед представників першої десятки найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року, та восьме місце у рейтингу ТОП 100. К. Браянт також має контракти з різноманітними компаніями на суму понад 34 мільйони доларів. Як і Л. Джеймс він отримує прибуток від реклами таких брендів як “Nike” та “Coca-Cola”. “Nike” має контракт з К. Браянтом за яким він отримує 8 млн. дол. в рік рекламуючи їхню продукцію. Також одним з основних контрактів є реклама “Turkish Airlines”.

Кожен з перелічених гравців має свою особисту лінію взуття у “Nike”. Завдяки виступам на змаганнях у взутті особистої лінії певного бренду, відбувається додаткова реклама компанії, яка надала можливість створення особистої лінії гравця. А це призводить збільшення продаж завдяки високій популярності гравця та його лінії взуття. До першої десятки найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року увійшли також два гравці національної футбольної ліги (NFL). Особливістю цих гравців є те, що близько 80% їхнього прибутку надійшло від заробітної плати, а не від контрактів з компаніями як у

більшості випадків інших професійних спортсменів. Аарон Роджерс отримує від свого клубу "Green Bay Packers" 43 млн. дол. заробітної плати на рік. Це найвища заробітна плата за 2013 рік серед усіх професійних спортсменів. Ці 43 млн. дол. склали 88% його загального доходу. Ця сума є найвищою порівняно з зарплатою гравців національної баскетбольної асоціації (NBA), національної хокейної ліги (NHL) та головної бейсбольної ліги (MLB). Якщо порівняти її з середньою заробітною платою у національній футбольній лізі (NFL) – 1.9 млн. дол. в рік, то це у 20 разів більше [5]. А. Роджерс посів шосте місце у першій десятці найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року лише завдяки заробітній платні. Від особистих контрактів з такими брендами як "Nike" та "State Farm" він отримав лише 6 млн. дол. Варто відзначити що у національній баскетбольній асоціації максимальна зарплата (27,9 млн. дол.) є лише у 4 рази більша ніж середня зарплата по асоціації (5,2 млн. дол.). А у національній футбольній лізі максимальна заробітна плата (43 млн. дол.) перевищує середню у 20 разів. Ще одна відома постать у національній футбольній лізі (NFL) гравець "New Orleans Saints" Дрю Бріз отримав від свого клубу за 2013 рік 40 млн. дол. Це друга найбільша у світі заробітна плата за 2013 рік. Але на відміну від свого колеги А. Роджерса він заробив від особистих контрактів з компаніями майже у 2 рази більше – 11 млн. дол., які складають 22% від загального доходу за 2013 рік. Така сума отримана завдяки рекламі продукції "Nike", "Proctor & Gamble", "Wrangler" та "Pepsi". До рейтингу найбільш оплачуваних спортсменів 2013 року увійшли два представники гольфу, два представники національної баскетбольної асоціації (NBA), три представники футболу, два представники національної футбольної ліги (NFL) та один представник тенісу. До даного рейтингу не увійшли представники національної хокейної ліги (NHL) та головної бейсбольної ліги (MLB). Найблище серед представників головної бейсбольної ліги розташувався Алекс Родрігес. У рейтингу ТОП 10 найоплачуваніших спортсменів 2013 року він посів 18 місце. Його заробітна платня від клубу "New York Yankees" складала 29,8 млн. дол., а дохід від контрактів лише 0,5 млн. дол. Ватро зауважити що А. Родрігес є власником двох найдорожчих контрактів при переході в клуб. Перший його контракт за яким він переходив у клуб "Texas Rangers" коштував клубу 252 мільйони доларів. А. Родрігес виступав за цей клуб з 2001 по 2003 рік. Вже у 2004 році "Texas Rangers" продали його до клубу "New York Yankees". Через 4 роки коли прийшов час продовжувати контракт був встановлений новий рекорд. Контракт був підписаний на 10 років з сумою 275 млн. дол. Це близько 170 тисяч доларів за гру. Представники національної хокейної ліги до рейтингу ТОП 10 найоплачуваніших спортсменів 2013 року не увійшли взагалі.

ВИСНОВКИ. Постаті «манімейкерів» присутні у різноманітних професійних видах спорту. Їхня зарплата від клубу є порівняно високою щодо середньої зарплати по лізі чи асоціації. Більшість професійних спортсменів отримують значну частину своїх доходів від контрактів з компаніями які вони рекламують. Виключенням є гравці національної футбольної ліги, які отримують більше ніж 80% свого заробітку саме від заробітної платні. Великий вплив на продовження співпраці зі спортсменом має його особиста репутація, оскільки вона прямо відображається на репутації компанії. Серед компаній які найчастіше укладають угоди з професійними спортсменами можна виділити: «Nike» та «Adidas», що

мають контракти з усіма гравцями ТОП 10 рейтингу спортсменів із найбільшими доходами за 2013 рік.

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ передбачають вивчення динаміки доходів провідних професійних спортсменів світу за 2003-2013 рр.

ЛІТЕРАТУРА

1. Average player salary in the four major American sports leagues [<http://forbes.com>] / Monte Burke / 2013 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/monteburke/2012/12/07/average-player-salaries-in-the-four-major-american-sports-leagues/> (дата звернення: 26.01.2014).
2. Beckham Set To Sign \$160.8M Lifetime Agreement With adidas [<http://www.sportsbusinessdaily.com>] / 2003 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sportsbusinessdaily.com/Daily/Issues/2003/08/Issue-221/Sponsorships-Advertising-Marketing/Beckham-Set-To-Sign-\\$1608M-Lifetime-Agreement-With-Adidas.aspx](http://www.sportsbusinessdaily.com/Daily/Issues/2003/08/Issue-221/Sponsorships-Advertising-Marketing/Beckham-Set-To-Sign-$1608M-Lifetime-Agreement-With-Adidas.aspx) (дата звернення 24.01.2014)
3. End of \$771 million run for Tiger Woods with EA Sports [<http://therichest.com>] / Louine Conserva / 2013 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.therichest.com/sports/golf-sports/end-of-the-771-million-run-for-tiger-woods-with-ea-sports/> (дата звернення: 25.01.2014)
4. The worlds highest-paid athletes 2013 [<http://forbes.com>] / Kurt Badenhausen / 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/kurtbadenhausen/2013/06/05/the-worlds-highest-paid-athletes-2013-behind-the-numbers/> (дата звернення: 26.01.2014).
5. Гуськов С. И. Профессиональный спорт [Учеб. для студ. высших учеб. заведений физ. воспитания и спорта] / С. Гуськов, В. Платонов, М. Линець, Б. Юшко. – К. : Олимпийская литература, 2000. – 391 с.

Присяжнюк С.І.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОБГРУНТУВАННЯ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОГО МЕДИЧНОГО ВІДДІЛЕННЯ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ ЗДОРОВ'ЯЗБЕРЕЖУВАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стаття присвячена проблемі використання здоров'язбережувальних технологій під час навчання студентів спеціального медичного відділення у вищих закладах освіти України. В роботі наведена структурно-функціональна модель фізичного виховання студентів спеціальних медичних груп із використанням здоров'язбережувальних технологій.

Ключові слова: структура, функціональна, модель, фізичне виховання, студенти, спеціальні, медичні, групи, здоров'язбережувальні, технології.

Присяжнюк С.И. Обоснование структурно-функциональной модели физического воспитания студентов специального медицинского отделения с использованием здоровьесохраняющих технологий. Статья посвящена проблеме использования здоровьесохраняющих технологий во время обучения студентов специального учебного отделения у высших учебных заведениях. В работе приведена структурно-функциональная модель физического воспитания