

Faris Rašidagić
Almir Mašala

UDK 796.015.8:005]

MENADŽMENT SPORTSKOG REZULTATA

Stručni rad

Sažetak

Istraživanje je organizirano sa namjerom da se utvrdi postojanje menadžmenta sportskog rezultata na takmičenjima. Specifičan primjer komercijalizacije sportskog rezultata je ponašanje sportiste, skakača sa motkom Sergeja Bupke (Sergiĭ Bubka), rođenog 4. decembra 1963. godine, koji je na svakom takmičenju, u cilju osvajanja nagrade te promoviranja tog takmičenja na kojem je trenutno učestvovao, podizao letvicu za par centimetara iznad dotadašnjeg rekorda i isto tako par centimetara niže od visine koju on može realno preskočiti. Na taj način je mogao očekivati značajne prihode od nagrada koje su se na tim takmičenjima dodjeljivale, dok su istovremeno i organizatori mogli očekivati više prihoda od prodaje ulaznica i sigurno kvalitetnije takmičenje u cjelosti. Podaci o tretiranom području pronađeni su u odgovarajućoj literaturi, kao i informacijama postavljenim na međunarodnim sajtovima ili web stranicama koje tretiraju oblast atletskog sporta.

Ključne riječi: menadžment sportskog rezultata, utjecaj sportskog rezultata na prihode, komercijalizacija sporta

MENAGEMENT OF SPORTS RESULTS

Expert work

Summary

The study was organized with the intent to identify the main characteristics of sports results management in competitions. A specific example of the commercialization of sports results is the behavior of pole vaulter Sergey Bupka (Sergiĭ Bubka) who was born 4th December 1963, who has, in every competition, with the intention of winning the prize and promotion of the competition he currently participated in raised the bar for a couple of inches above from the previous record, and also a couple of inches below the level that he can really jump. This way, he could expect significant revenues from awards that were granted in these competitions, while at the same time the organizers could expect more revenue from ticket sales and certainly better competition entirely. Data on the treated area (was being searched for in the relevant literature relevant literature as well as the information set out on international sites or sites that that are concerned with athletics.

Key words : management of sports results , sports results impact on the income, commercialization of sport

1. UVOD

Kao rezultat komercijalizacije sport koji je imao dugačku nekomercijalnu istoriju postao je ozbiljan biznis. Mišljenja o tome kako komercijalizacija konkretno utječe na sport veoma su podijeljena (Edwards i Skinner, 2009). Nekoliko je faktora koji su doprinijeli razvoju komercijalizacije u sportu a mogu se klasificirati prema sljedećem: težnja ka sportskom spektaklu, razvoj tehnologija, povećanje konkurencije, postizanje rekorda i profesionalizacija menadžmenta

(rukovodnog kadra) u sportu. Posmatrajući komercijalizaciju u smislu da je ohrabrila (opravdala) pojavu dopinga u sportu, namještanje utakmica, razvoj igara na sreću, možemo je smatrati negativnom, a sa druge strane na komercijalizaciju možemo gledati kao na pokretačku snagu sporta koja vodi ka popularnom „brže, bolje, više“. Najveću zabrinutost koju uzrokuje komercijalizacija sporta je postavljanje ekonomskih razloga kao prioritet, a pritom zanemarujući sport kao društveno-obrazovnu ili kulturnu aktivnost. Proces komercijalizacije (Nešić, 2005) pokazao je sportistima i sportskim organizacijama da mogu biti tržišno orijentirani, odnosno da mogu početi strateški planirati određene procese, što je indirektno dovelo do povećanja kvaliteta. Primjer komercijalizacije i menadžmenta sportskim rezultatom (Edwards i sar., 2009) možemo posmatrati i analizirajući karijeru najuspješnijeg skakača sa motkom Sergeja Bupke, bivšeg sovjetskog i ukrajinskog atletičara. U svojoj karijeri osvojio je 6 uzastopnih svjetskih prvenstava u atletici, zlatnu medalju na Olimpijskim igrama 1988. godine i 35 puta je postavljao svjetske rekorde u skoku motkom (17 puta na otvorenom i 18 puta u dvorani). Prvi je atletičar koji je preskočio visinu od 6 metara i za sada jedini koji je preskočio visinu od 6,10 metara. Trenutno drži svjetski rekord u skoku s motkom na otvorenom sa 6,14 metara, koji je postavio 31. jula 1994. godine u Sestrijereu i svjetski rekord u dvorani od 6,15 metara, koji je postavio 21. februara 1993. u Donjecku. Bupka je na svakom takmičenju, u cilju osvajanja nagrade te promoviranja tog takmičenja na kojem je trenutno učestvovao, podizao letvicu za par centimetara iznad dotadašnjeg rekorda i isto tako par centimetara niže od visine koju on može realno preskočiti. Iako niko nikada nije ponudio dokaz kako je upravo zbog novca Bupka polako rušio rekorde, jer je, navodno, već ranije mogao preskočiti visinu od famoznih 6,15 metra, gdje bi po takvom postupku samo jednom uzeo novac kojeg Međunarodna atletska federacija isplaćuje za obaranje rekorda i prekoračenja do tada postignutih granica. Nikada nije dokazano da je Bupka nadilazio samog sebe tek zato da bi mu bile isplaćene naknade za postizanje rekorda (mada hronologija rekorda ide u prilog ovoj teoriji). Danas, uvažavajući savremene standarde u sportskoj organizaciji i menadžmentu, tumačenje ovakvog Bupkinog ponašanja moglo bi se definirati kao menadžment sportskog rezultata.

2. METOD RADA

2.1. Uzorak ispitanika

Uzorak tretiran u ovom istraživanju jeste Sergej Bupka, skakač sa motkom, koji je u svojoj karijeri osvojio 6 uzastopnih svjetskih prvenstava u atletici, zlatnu medalju na Olimpijskim igrama 1988. godine i 35 puta postavljao svjetske rekorde u skoku s motkom (17 puta na otvorenom i 18 puta u dvorani).

2.2. Uzorak varijabli

Uzorak varijabli istraživanja predstavljaju rezultati Sergeja Bupke, koji je u svijet međunarodnih atletske takmičenja ušao 1981. učešćem na Evropskom prvenstvu u atletici za juniore, gde je osvojio 7. mjesto. Tek je Svjetsko prvenstvo u atletici 1983. godine u Helsinkiju od značaja za ulaz u svijet najboljih atletičara, na kojem je relativno nepoznati Bupka osvojio zlatnu medalju skokom od 5,70 metara. Svjetski rekord je prvi put oborio skokom od 5,85 metara, 26. maja 1984. godine, a poboljšao ga je sljedeće nedelje na 5,88 metara, a mjesec dana kasnije preskočio je 5,90 metara. Preskok od 6,00 metara desio se 13. jula 1985. u Parizu. Zlatnu medalju osvojenu u Helsinkiju potvrdio je 1987. u Rimu, a jedino olimpijsko zlato osvojeno na Igrama u Seulu 1988. Bupka je 15. marta 1991. u San Sebastijanu preskočio visinu od 6,10 m. Zlato osvojeno u Helsinkiju i Rimu je odbranio na Svjetskom prvenstvu 1991. u Tokiju. Aktuelni svjetski rekord u skoku s motkom u dvorani postavio je 21. februara 1993. u Donjecku, a svjetski rekord na otvorenom od 6,14 metara, 31. jula 1994. u Sestrijereu. Četvrtu zlatnu medalju na svjetskim prvenstvima osvojio je na Svjetskom prvenstvu 1993. u Štutgartu, a peto dvije godine kasnije na Svjetskom prvenstvu 1995. u Geteborgu. Posljednju, šestu zlatnu medalju na svjetskim prvenstvima osvojio je 1997. godine na prvenstvu u Atini. Rezultati su analizirani do okončanja karijere - 2001. godine. Za svaki oboreni rekord definiran je i novčani iznos proistekao u obliku nagrade na takmičenju, a za postizanje novog najvišeg rezultata.

2.3. Metod obrade podataka

Obrada dobivenih podataka vršena je u programskom paketu SPSS 12.0 for Windows. Za utvrđivanje eventualne razlike između rezultata postignutih na otvorenom i u dvoranama primijenjen je T-test za nezavisne uzorke. Dobiveni podaci predstavljani su tabelarno i grafički, te analizirani komparativnom metodom.

3. REZULTATI I DISKUSIJA ISTRAŽIVANJA

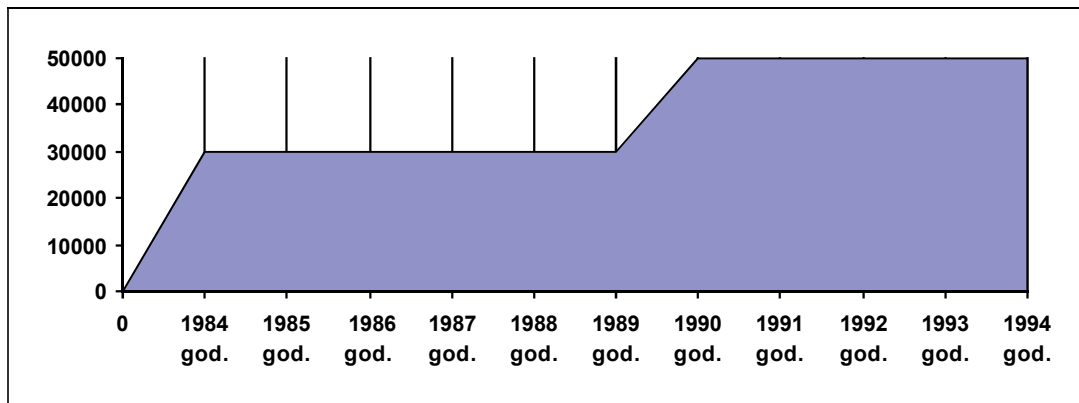
Analizirajući rezultate koji su postignuti i upoređujući ih sa vremenskom komponentom jasno je vidljiva njihova progresivna povezanost. Na osnovu uvida u Tabelu 1 može se zaključiti da je Sergej Bubka, zaista postepeno i „dozirano“, postizao obaranje novih svjetskih rekorda jer je vidljivo da su razlike u ostvarenoj visini, a u odnosu na prethodno postignuti rekord, minimalne i iznose po 1 cm. Maksimalno podizanje letvice u odnosu na prethodno postignuti rezultat bilo je 2 cm i to samo u jednom slučaju – Bratislava, 1988. godine. Za svaki ostvareni rezultat ostvarena je određena dobit koja se u konačnici za svih 17 rekorda može definirati kao poslovni rezultat čija je vrijednost u iznosu 670.000,00 USD (američkih dolara). Ova vrijednost ostvarena je u vremenskom periodu od 26. maja 1984. godine do 31. jula 1994. godine, za obaranje ukupno 17 svjetskih rekorda na otvorenom. Da je Bubka samo jednom ili dva puta oborio svjetski rekord ostvareni profit kretao bi se u iznosu do maksimalno 100.000,00 USD (američkih dolara).

Tabela 1 - Visina i datum postizanja rezultata na otvorenom sa nagradama

R/B	Visina	Datum	Mjesto	Nagrada (USD)
1	5,85	26. maj 1984.	Bratislava	30.000,00
2	5,88	02. juni 1984.	Pariz	30.000,00
3	5,90	13. juli 1984.	London	30.000,00
4	5,94	31. august 1984.	Rim	30.000,00
5	6,00	13. juni 1985.	Pariz	30.000,00
6	6,01	08. juni 1986.	Moskva	30.000,00
7	6,03	23. juni 1987.	Prag	30.000,00
8	6,05	09. juni 1988.	Bratislava	30.000,00
9	6,06	10. juli 1988.	Nica	30.000,00
10	6,07	06. maj 1991.	Šizuka	50.000,00
11	6,08	09. juni 1991.	Moskva	50.000,00
12	6,09	08. juli 1991.	Formio	50.000,00
13	6,10	05. august 1991.	Malme	50.000,00
14	6,11	13. juni 1992.	Dižon	50.000,00
15	6,12	30. august 1992.	Padova	50.000,00
16	6,13	19. septembar 1992.	Tokio	50.000,00
17	6,14	31. juli 1994.	Sestrijere	50.000,00

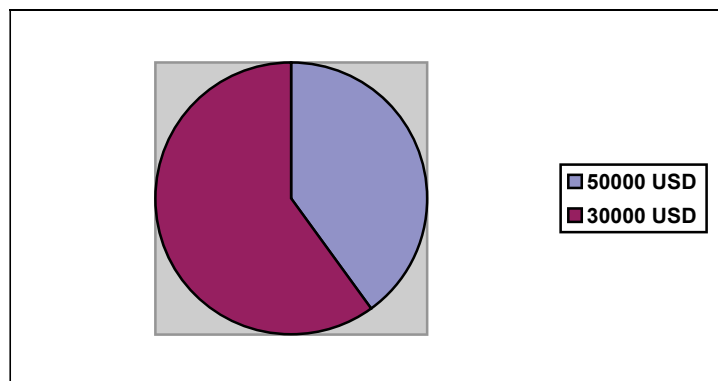
U Grafikonu 1 pod nazivom Succes of Business se vidi linija uspona u novčano-poslovnom smislu u navedenim godinama kada je sportista Sergej Bubka obarao svjetske rekorde. Poslovni uspjeh sportiste Sergeja Bubke u periodu od 1984. godine do 1994. godine na otvorenom sa ostvarenih 30.000,00 - 50.000,00 USD (američkih dolara) označava iznos vrijednosti nagrade za oborene svjetske rekorde tokom navedenih godina.

Grafikon 1 - Uspjeh u poslovnom pogledu



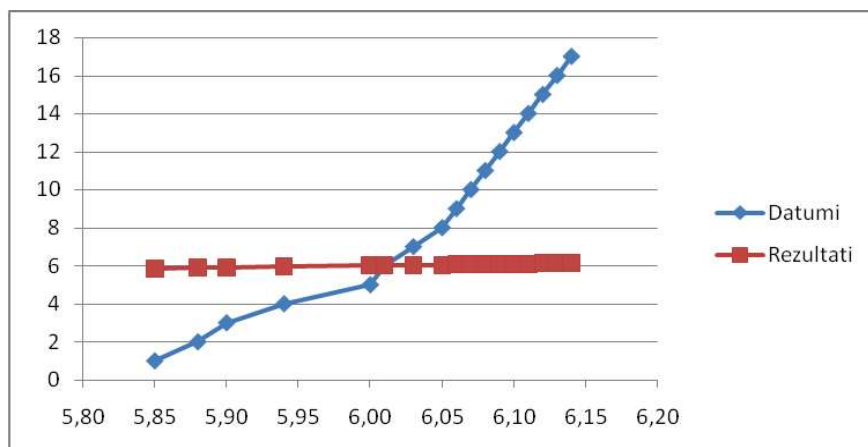
U Grafikonu 2 se može vidjeti odnos količine novca koji je sportista osvojio za oborene svjetske rekorde na otvorenom i u dvorani (odnos većih i manjih iznosa). Primjećuje se da je mnogo više puta, tačnije 19 puta, osvajao niže nagrade od 30.000 USD u odnosu na nagrade od 50.000 USD, koje je osvojio 16 puta (ukupno na otvorenom i u dvorani).

Grafikon 2 - Odnos između zarade na takmičenjima otvorenom/zatvorenom prostoru



Grafički prikaz broj 3, koji pokazuje rezultate ostvarene i datum ostvarenog rezultata, nam potvrđuje konstataciju o bliskoj progresivnoj povezanosti rezultata i datuma postizanja istog. Dakle, kako je odmicao vremenski period takmičenja tako su i rasle visine koje je Bubka preskakao s motkom.

Grafikon 3 - Korelacija između rezultata i datuma na otvorenim takmičenjima



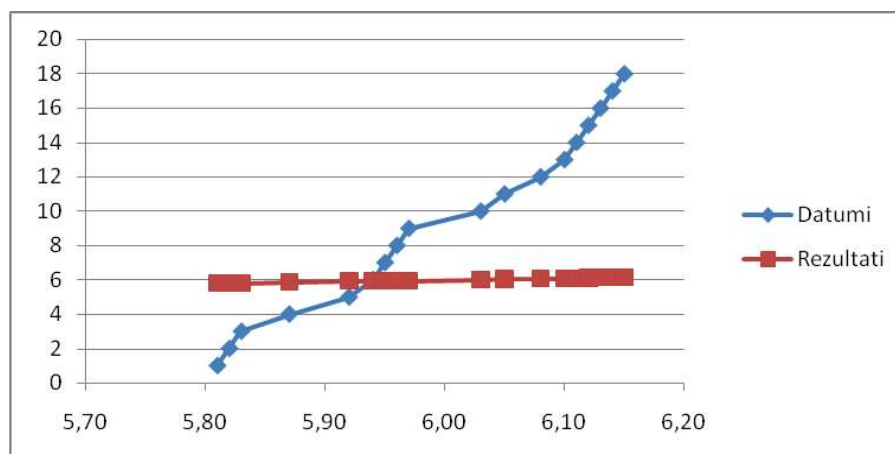
O rezultatima koji su imali sličan kontinuitet razvoja a povezani su sa dvoranskim rekordima govori Tabela 2. Dakle, ponavlja se situacija – slučaj sa minimalnom progresijom rezultata kao i kod prvenstava na otvorenom. Čak 11 od 18 rezultata ima progresiju za samo 1 cm. Najveća razlika između rezultata ostvarenih kod obaranja rekorda je na takmičenju u Osaki, 1987. godine, kada je prethodni rekord nadmašen za cijelih 6 cm.

Tabela 2 - Visina i datum postizanja rezultata u dvorani

R/B	Visina	Datum	Mjesto	Nagrada (USD)
1	5,81	15. januar 1984.	Vilnus	30.000,00
2	5,82	1. februar 1984.	Milano	30.000,00
3	5,83	10. februar 1984.	Inglvud	30.000,00
4	5,87	15. januar 1986.	Osaka	30.000,00
5	5,92	8. februar 1986.	Moskva	30.000,00
6	5,94	21. februar 1986.	Inglvud	30.000,00
7	5,95	28. februar 1986.	Njujork	30.000,00
8	5,96	15. januar 1987.	Osaka	30.000,00
9	5,97	17. mart 1987.	Torino	30.000,00
10	6,03	11. februar 1989.	Osaka	30.000,00
11	6,05	17. mart 1990.	Donjeck	50.000,00
12	6,08	9. februar 1991.	Volgograd	50.000,00
13	6,10	15. mart 1991.	San Sebastijan	50.000,00
14	6,11	19. mart 1991.	Donjeck	50.000,00
15	6,12	23. februar 1991.	Grenobl	50.000,00
16	6,13	22. februar 1992.	Berlin	50.000,00
17	6,14	13. februar 1993.	Lievin	50.000,00
18	6,15	21. februar 1993.	Donjeck	50.000,00

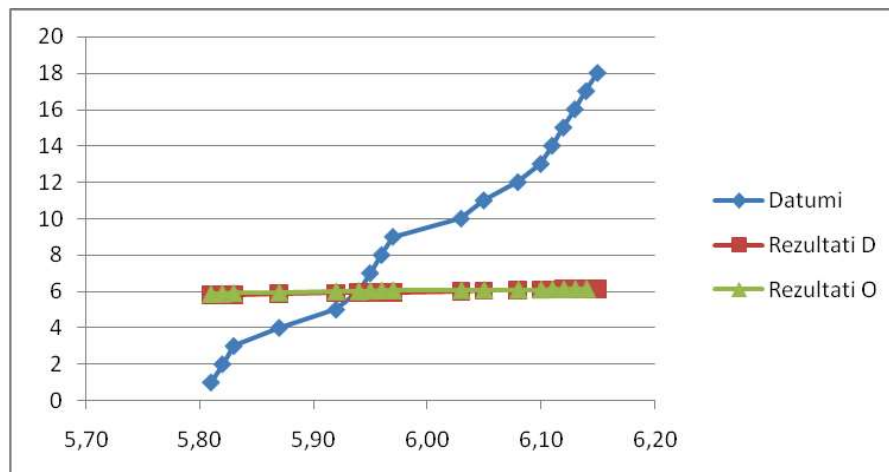
Grafički prikaz broj 4, također potvrđuje konstataciju o bliskoj progresivnoj povezanosti rezultata i datuma postizanja istog. Pitanje menadžmenta sportskim rezultatom usložnjava se analizom datuma i rezultata (dvorana/otvoreno) pokazanim unutar jednog grafikona.

Grafikon 4 - Korelacija između rezultata i datuma na otvorenim takmičenjima



Kada se u grafikon istovremeno unesu rezultati osvareni na otvorenom i u dvoranama, zajedno sa datumima ostvarenja istih, jasno je vidljiva uzajamna istovremena minimalna progresivnost. U cilju provjere očiglednog podudaranja rasta rezultata na otvorenim i dvoranskim takmičenjima, kao i njihove istovremene progresivnosti koristio se i T test za nezavisne uzorke.

Grafikon 5 - Korelacija između rezultata i datuma na otvorenom i zatvorenom



Uvidom u Tabelu 3, primjenom T-testa, vidljivo je da nema statistički značajne razlike između progresije u ostvarivanju rezultata sa skokom s motkom na otvorenom i u dvorani. Dakle, može se zaključiti da je Sergej Bubka upravljao svojim sportskim rezultatom, progresivno ga ostvarujući, bez namjere da odmah preskoči maksimalnu visinu koju je u tom trenutku mogao doseći. S obzirom na ostvarenu dobit za obaranje rekorda, jasno je da su finansijski parametri utjecali na ovakav postupak i ishod. Danas ovakve postupke u suštini nazivamo menadžmentom sportskih rezultata.

Tabela 3 - Visine redoslijedom postizane u dvorani i na otvorenom – T-test

Group 1/2										
Mean	Mean				Valid N	Valid N	Std.Dev.	Std.Dev.	F-ratio	p
G_1:1	G_2:2	t-value	df	p	G_1:1	G_2:2	G_1:1	G_2:2	variances	variances
6,03	5,99	0,955	33	0,34	17	18	0,090	0,117	1,678	0,30

4. ZAKLJUČAK

Širenje komercijalnog poslovanja u sportu prouzrokovalo je nagli rast broja profesionalnih takmičara. Sve veća konkurencija na sportskom tržištu posebno je natjerala nekomercijalne (neprofitne) sportove i sportiste koji se bave takvom vrstom sportova da se počnu koristiti procesima menadžmenta (Tomić, 2007) kako bi opstali na tržištu. To je podrazumijevalo usvajanje strategije i tehnike kao kod ostalih organizacija koje su okrenute stvaranju profita. Komercijalizacija sporta (Bonacin i sar., 2008) je transformirala mnoge sportiste, ali i sportske organizacije, jer u suštini i svaki sportista individualnog sporta nosi članstvo određenog kluba i pretvorila ih u preduzeća sa velikim zaradama. Ostale organizacije, koje nisu bile spremne (ili nisu htjele) da se upuste u bespoštednu borbu za tržište, komercijalizacija je dovela do ruba egzistencije. Kada finansijski interesi počnu preovladavati u sportu (Izmirlija i Mušić, 2011), a ako znamo da je poslovni smisao povećati povrat ulaganja smanjivanjem same nesigurnosti ishoda koja je pokretačka snaga sporta, onda je sljedeći logični korak u poslovno orijentiranom pristupu navođenje sportiste da pokuša „dozirano“ biti uspješniji. Takav takmičarski pristup na granici je manipulacije rezultatom a okruženje i tabuizirana priroda teme pokrenuli su "zakon šutnje" a među sportistima je to je postalo i pravilo igre. U ovom kontekstu posmatrajući postupke Sergeja Bubke u potpunosti ih možemo opravdati. Međutim, osim etičkog pristupa, kako bi se spriječila manipulacija i napravila razlika između manipulacije i menadžmenta sportskim rezultatom, postepeno ova oblast počinje bivati regulirana i zakonskom strukturom (Pajčić i Sokanović, 2011). U suštini, može se samo postaviti pitanje da li se radi o rijetkim, izoliranim slučajevima menadžmenta ili je to već kontinuiran proces. U novije vrijeme, a kao posljedica velike

komercijalizacije sporta, menadžment sportskog rezultata sve je učestaliji, jer je sport postao pojava koja je vrlo često povezana s igrama na sreću kao i drugim oblicima ostvarivanja velikog profita (nagrade asocijacija za ostvareni sportski rezultat, nagrade matične zemlje za ostvareni sportski rezultat, sponzorstva, donacije i sl.). Kvalitetno postavljanje zakonskog okvira za rješavanje ovog pitanja jedini je način organizirane borbe za sprečavanje manipulacije a potjecanja menadžmenta kako u upravljanju klubom tako i u rješavanju pitanja postizanja ili postignutog rezultata.

5. LITERATURA

1. Bonacin, D., Rađo, I., Bonacin, D. (2008). *Structure optimisation of sports organisation*. Acta kinesiologicala, 2, (75-84).
2. Edwards, A., Skinner, J. (2009). *Qualitative Research in Sport Management*. Beograd: Datastatus.
3. Izmirlija, D., Mušić, S. (2011). *Sportske organizacije u tranziciji*. Zbornik sažetaka sa 4-og međunarodnog simpozija „Nove tehnologije u sportu“ u Sarajevu (72). Sarajevo: Fakultet sporta i tjelesnog odgoja
4. Nešić, M. (2005). *Sport i menadžment*. Novi Sad: TIMS.
5. Pajčić, M., Sokanović, L. (2011). *Manipulacija rezultatima sportskih natjecanja - Kaznenopravna odgovornost za kazneno djelo prijevare*. Zbornik radova Pravnog fakulteta u Splitu, god. 48, 4/2011., str. 857.-873. Split.
6. Tomić, M. (2007). *Menadžment u sportu*. Beograd: Datastatus.
7. <http://www.iaaf.org/search/?q=outdoor+permits+meet&x=0&y=0>
8. <http://www.olympic.org/athletics-high-jump-men>
9. <http://www.noc.org.ua/rukovodstvo.html>
10. <http://athlete.adecco.com/ProgrammeManagement/Pages/SergeyBubka.aspx>

Korespondencija:

Faris Rašidagić
Fakultet sporta i tjelesnog odgoja, Univerziteta u Sarajevu
Patriotske lige 41, 71 000 Sarajevo
Tel.: 061/ 209 018
E-mail: faris.rasidagic@gmail.com