

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2025.17.72.070

Основные направления предпринимательства в сфере физической культуры и спорта

Волков Илья Петрович

Аспирант,

Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы,
117198, Российская Федерация, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10;
e-mail: 1142220503@pfur.ru

Гусов Аузби Захарович

Доктор экономических наук, профессор,

Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы,
117198, Российская Федерация, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10;
e-mail: gusov-az@rudn.ru

Аннотация

В данной статье представлен анализ основных направлений предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта. Анализируются несколько ключевых направлений в данной сфере, такие как фитнес-индустрия, профессиональный спорт (спорт высших достижений), массовые спортивные мероприятия, частные спортивные школы и производство спортивных товаров. Данное исследование направлено на систематизацию предпринимательской деятельности в анализируемой сфере. Проведенный анализ указывает на успешную адаптацию субъектов предпринимательской деятельности к изменяющейся геополитической и экономической ситуации как посредством сокращения издержек, так и занятием наиболее востребованных ниш, оставшихся пустыми после ухода зарубежных компаний. Результаты исследования дают ценную информацию заинтересованным сторонам, участвующим в предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта. Понимание тенденций и факторов, влияющих на анализируемую сферу, способствует к принятию верных тактических и стратегических решений.

Для цитирования в научных исследованиях

Волков И.П., Гусов А.З. Основные направления предпринимательства в сфере физической культуры и спорта // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2025. Том 15. № 1А. С. 690-700. DOI: 10.34670/AR.2025.17.72.070

Ключевые слова

Предпринимательство, физическая культура, фитнес-индустрия, коммерческое финансирование, фитнес-индустрия, коммерческое финансирование, профессиональный спорт.

Введение

Индустрия физической культуры и спорта является важным компонентом экономики государства, влияющим на здоровье, благополучие и стиль жизни. Предприниматели в этом секторе играют важную роль в стимулировании инноваций, доступности и роста. За прошедшие годы, данная сфера претерпела множество вызовов и кризисов, включая пандемию COVID-19. В настоящее время наблюдается заметное увеличение числа предпринимательских инициатив, особенно в наиболее востребованных направлениях сферы физической культуры и спорта.

Основная часть

Одним из ключевых направлений предпринимательства в сфере физической культуры и спорта является фитнес-индустрия.

В России фитнес-индустрия представлена различными фитнес-клубами, тренажерными залами, фитнес-студиями и wellness-центрами. Предприниматели в этом секторе фокусируются на открытие объектов, которые предлагали бы комфорт, удобство и multifunctionality для посетителей. В настоящее время, фитнес-индустрия демонстрирует растущую популярность среди населения. Это объясняется относительной доступностью для граждан всех слоев населения и удобством посещений фитнес клубов, вне зависимости от степени занятости.



Рисунок 1 - Численность посещений фитнес-клубов в России в 2019 – 2023 гг.

На графике видно, что численность посещений демонстрирует довольно высокие показатели на протяжении практически всего анализируемого периода, однако в 2020 году, данный показатель существенно снизился. Спад численности посещающих фитнес-клубы в 2020 году объясняется пандемией COVID-19 и уже начиная с 2021 года фитнес индустрия демонстрирует восстановление и устойчивый рост. Показатели 2023 года свидетельствуют о том, что индустрия восстановилась и показывает устойчивый рост, превысив допандемийный показатель посещений фитнес-клубов 2019 года на 6.8%. По итогам 3-х кварталов 2024 года, показатель посещаемости превысил аналогичный показатель 2023 года на 10.8%, что свидетельствует о том, что положительный тренд на увеличение численности вовлеченных в

фитнес-индустрию граждан продолжает сохраняться.

Еще одним важным показателем для отрасли служит количество функционирующих фитнес-клубов в России.



Рисунок 2 - Количество функционирующих фитнес-клубов в России в 2019 – 2023 гг.

На графике видно, что в 2019 году в отрасли наблюдается рекордное число функционирующих фитнес-клубов. Однако в период пандемии закрылось порядка 4800 объектов, что стало серьезным ударом для отрасли. После пандемии, наблюдается тенденция восстановления фитнес-индустрии и к 2023 году открылись 850 новых фитнес-клубов. [BusinesStat, www]. На данный момент, по прошествию 3-х кварталов 2024 года в отрасли функционируют уже 9395 фитнес-клубов. Однако это меньше прогностических оценок экспертов на 2024 год на 3.6%. Для более подробного анализа причин отставания от прогноза, необходимо провести анализ количества открытых и закрытых фитнес клубов.

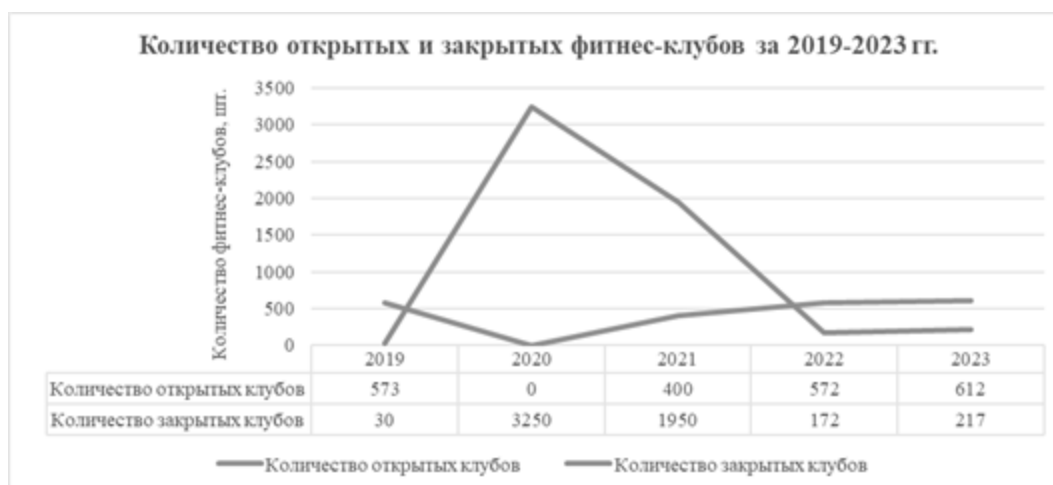


Рисунок 3 - Количество открытых и закрытых фитнес-клубов в России в 2019 – 2023 гг.

Можем наблюдать, что рынок фитнес-услуг претерпел значительные изменения. В большей степени, на рынок повлияла пандемия COVID-19, но уже с 2021 года мы наблюдаем тренд на

восстановление данной отрасли и успешной адаптацией к новым условиям. Также по итогам 3-х кварталов 2024 года в России открылось 370 фитнес-клубов, что на 39.5% меньше, чем в 2023 году (612). При этом в 2024 году количество закрытых фитнес-клубов по сравнению с 2023 годом снизилось на 65.4%. Это может свидетельствовать о том, что открытие новых клубов стало затратнее из-за увеличения стоимости стройматериалов, спортивного оборудования и аренды помещений. Стоит также учитывать, что большая доля открытых фитнес-клубов в 2024 пришлась на студийный формат. На данный формат приходится 78% всех открытых клубов в России, что показывает переформатирование рынка в более бюджетные формы ведения бизнеса в сфере фитнес-индустрии.

В свою очередь, основными моделями финансирования фитнес-клубов являются абонементная система оплаты занятий, продажа индивидуальных консультаций с тренерским составом, а также продажа дополнительных товаров и услуг (например, фитнес-бар, СПА услуги, массажный кабинет и прочие).

Таким образом, на основании анализа, можем наблюдать, что фитнес-индустрия претерпела значительные изменения, из которых наиболее острые, пришлось на 2020 год в связи с пандемией COVID-19, но уже с 2021 года индустрия взяла курс на восстановление и демонстрирует устойчивый рост. В 2024 году тенденция роста рынка сохраняется несмотря на увеличение стоимости открытия новых объектов. Рынок также адаптируется к экономическим сложностям, переходя на более бюджетные формы, такие как фитнес-студии.

Профессиональный спорт (Спорт высших достижений)

В России профессиональные клубы традиционно полагаются на государственное финансирование, спонсорские соглашения и частные инвестиции. Эта особенность характерна для многих видов профессионального спорта в России. Однако существует тенденция к увеличению предпринимательских инициатив в данном сегменте. Так, например, появляются полностью коммерческие клубы в спортивных лигах, так называемого «второго эшелона», но в первых спортивных лигах страны, подавляющее число клубов, в большей части, придерживаются подхода, где часть средств поступает из бюджетных источников. Однако коммерческие клубы представлены и в первых лигах страны.

Полноценным коммерческим клубом в РПЛ (Российской Премьер-Лиги) является ФК «Краснодар». По итогам 2023 года, клуб получил 4.3 млрд руб. чистой прибыли при общем доходе в 13.5 млрд руб., что является лучшим результатом, в сравнении со всеми коммерческими клубами во всех видах спорта в России. Основными источниками доходов являются: доходы от реализации билетов, доходы от реализации своей продукции в день матчей, коммерческие доходы (спонсорские поступления), поступления от организаторов соревнований и прочие операционные доходы (финансовая помощь от акционеров и других связанных сторон и доходы от прочей спортивной деятельности). Структура доходов ФК «Краснодар» отображена на рисунке 4.

Однако остальные клубы нельзя назвать полностью частными. Так, некоторые из них пользуются поддержкой государственных компаний, таких как «Лукойл», «ВЭБ» и другие. В профессиональном хоккее ситуация схожая. Такие организации, как СКА, Ак Барс и Авангард являются немногими из клубов, которые не имеют бюджетного финансирования напрямую, не получают дополнительных целевых средств и занимают лидирующие позиции в рейтинге доходности клубов КХЛ.

Однако коммерческие структуры, такие как ПАО «Газпром», являющийся спонсором ХК «СКА», ПАО «Газпром нефть», спонсирующая ХК «Авангард» и ПАО «Татнефть», генеральный спонсор ХК «Ак Барс», являются одними из частных компаний, в которых государство владеет пакетом акций, меняющие структуру финансирования клубов в более коммерческий формат.

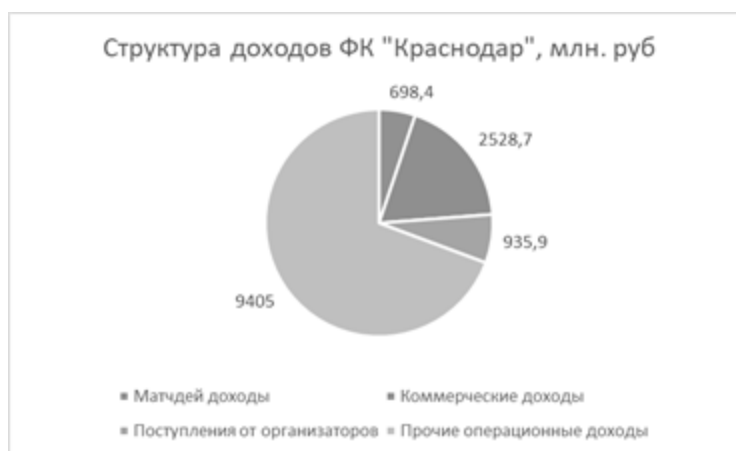


Рисунок 4 - Структура доходов ФК «Краснодар» за 2023 г.

Таким образом, хоть и профессиональный спорт в большей степени полагается на бюджетные источники финансирования, сохраняется тенденция к постепенному снижению доли внебюджетного финансирования, что прямо соотносится со «Стратегией развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденной Правительством Российской Федерации, и открывает пути к предпринимательским инициативам в данной сфере благодаря введению налоговых и иных льгот для частного сектора.

Частные спортивные школы

Еще одним направлением в данной сфере являются частные спортивные школы.

Предпринимательские инициативы в частных спортивных школах играют важную роль с сфере физической культуры и спорта. Они не только способствуют росту числа спортивных школ, но и повышают качество предоставляемых услуг и развивают инфраструктуру спортивных объектов. Также, помимо предпринимательских выгод, частные школы решают социальные проблемы, путем повышения уровня физической активности среди всех слоев населения и продвижению здорового образа жизни среди граждан.

При ведении предпринимательской деятельности в данной сфере, основными источниками доходов частных спортивных школ являются оплата за тренировки, спонсорство и партнерские соглашения, спортивные турниры и соревнования, а также продажа брендированных товаров.

Оплата за тренировки является одним из самых существенных способов получения дохода для частных спортивных школ. Она может быть представлена в форме абонементов с различными условиями посещения, оплатой за разовые занятия и абонементами выходного дня. Стоимость посещения зависит от ряда факторов, таких как вид спорта, престиж школы и её месторасположение.

Наряду с платой за тренировки, важнейшим источником дохода является спонсорство и партнерские отношения со спортивными брендами, которые имеют важное значение для уровня

доходности частных спортивных школ. Такое сотрудничество не только обеспечивает финансовую поддержку, но и может комплектовать школы достаточным количеством ресурсов, таких как спортивное оборудование, одежда и экипировка. Корпоративные спонсоры таким образом связывают свои бренды с успешными и авторитетными учреждениями, повышая свою узнаваемость, а также увеличивая свою корпоративную социальную ответственность.

Спортивные турниры, матчи и соревнования также являются источниками дохода для частных спортивных школ. Эти мероприятия не только приносят доход школе, но также могут способствовать увеличению количества потенциальных клиентов и повышению престижа школы, что в свою очередь влияет на стоимость занятий.

Наряду с вышеупомянутыми источниками доходов, продажа брендированных товаров, таких как спортивная одежда, снаряжение и аксессуары, представляют собой еще один источник, который также помогает обеспечивать финансовый доход и сформировать узнаваемость бренда.

В совокупности эти модели финансирования создают надежную и универсальную экономическую основу для частных спортивных школ. Они обеспечивают стабильные источники дохода, способствуют финансовой стабильности и расширяют охват рынка, что имеет решающее значение для устойчивого роста и развития этих учреждений.

Массовые спортивные мероприятия

Еще одним направлением являются массовые спортивные мероприятия, особенно популярным среди которых являются марафоны. Растущую популярность этих мероприятий можно объяснить несколькими факторами, в том числе растущим осознанием пользы физической активности для здоровья и привлекательностью достижения личных спортивных целей.

Растущая популярность данного вида спорта способствовало созданию в 2015 году проекта Всероссийской федерацией легкой атлетики проекта «Национальное беговое движение», которое призвано способствовать популяризации массового бегового движения. [Национальное фитнес сообщество, 2024, www] Одним из основных направлений предпринимательской деятельности в массовом спорте является организация спортивных мероприятий. Самым крупным мероприятием по праву считается «Московский марафон». Количество участников данного мероприятия неуклонно растет и в 2024 году показало рекордный результат за всю историю марафона с 2013 года.

Как правило, существенную долю в финансировании марафонов занимают бюджетные средства, хотя коммерческое спонсорство также играет важную роль. Предпринимательская деятельность в данной сфере предполагает, что компании и бренды предоставляют финансовую поддержку и ресурсы в обмен на рекламные возможности, узнаваемость бренда и ассоциацию со здоровым образом жизни. Симбиоз между организаторами марафона и спонсорами выгоден обеим сторонам, поскольку обеспечивает успешное проведение мероприятия, одновременно повышая узнаваемость спонсора и его охват рынка.

Коммерческое спонсорство в этой категории обычно разделяется на 2 вида: чаще это титульное спонсорство, но также существует и эксклюзивное спонсорство в категории. Титульные спонсоры часто являются основными финансовыми спонсорами марафона, их бренд часто фигурирует в названии мероприятия. Спонсорство такого уровня обычно предполагает существенные финансовые вложения, покрывающие значительную часть расходов на

мероприятие. Титульное спонсорство также часто включает в себя эксклюзивные права на определенные маркетинговые мероприятия, такие как размещение товаров и раздача продукции во время мероприятия. К примеру, Virgin Money London Marathon, Лондонский марафон, титульным спонсором которого является бренд Virgin Money.

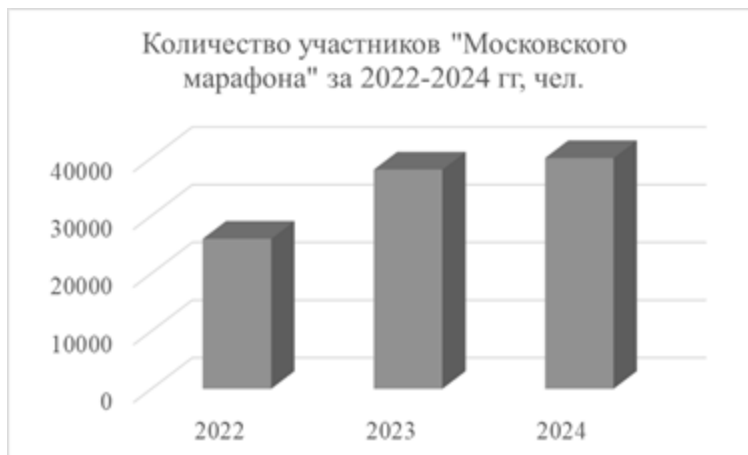


Рисунок 5 - Количество участников «Московского марафона» за 2022-2024 гг.

Наряду с вышеупомянутыми моделями, при организации марафонов существенную долю доходов приносят взносы участников. Они могут сильно различаться в зависимости от характера и престижа мероприятия. Плата за участие в марафоне представляет собой, в первую очередь, предсказуемый источник дохода для организаторов, что позволяет им лучше планировать и распределять ресурсы для обеспечения беспрепятственного проведения мероприятия.

Одной из важнейших задач, стоящей перед организаторами, которые прибегают к использованию взносов участников, является поддержание доступности мероприятия для широкой аудитории. Высокие вступительные взносы могут стать финансовым барьером, особенно для людей с низкими доходами. Например, стартовые сборы за Московский марафон варьируются от 1650 до 6500 рублей, что значительно дешевле по сравнению с ведущими международными марафонами, такими как Бостонский марафон, где сборы варьируются от 205 до 255 долларов.

Таким образом, даже если значительную часть финансирования массовых мероприятий занимают бюджетные средства, коммерческое спонсорство играет важную роль. Данная сфера позволяет коммерческим спонсорам участвовать в организации таких мероприятий как с целью получения финансовых выгод, так и имиджевых приобретений.

Производство спортивных товаров

Еще одним направлением, которое стало особенно актуальным в нынешнее время, является производство спортивных товаров, а именно инвентаря, экипировки и одежды. В данном направлении геополитические события оказали значительное влияние на рыночную ситуацию в России. Международные санкции и уход крупных мировых брендов создали вакуум, который дает отечественным производителям возможность вмешаться и удовлетворить спрос на спортивное оборудование. Этот сдвиг привел к увеличению спроса на спортивный инвентарь,

экипировку и одежду местного производства, что побудило отечественных производителей увеличить производство и улучшить качество продукции. В результате этих событий, отечественное производство стало основным направлением российской индустрии спортивных товаров.

Примером этого является отечественный бренд «Jögel», основанный в 2015 году. Благодаря уходу крупных зарубежных компаний, бренд «Jögel» значительно увеличил свое присутствие на рынке. В 2023 году бренд укрепил свои позиции, подписав контракт с Российским футбольным союзом (РФС) и стал техническим спонсором главной национальной сборной России по футболу и национальных сборных всех возрастных категорий. Также данный бренд стал партнером таких организаций, как ХК «Спартак», Единая Континентальная Лига по баскетболу и других.

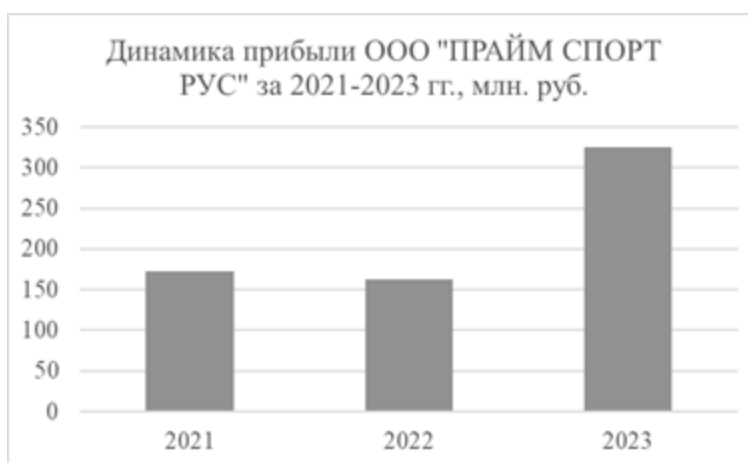


Рисунок 6 - Динамика прибыли ООО «ПРАЙМ СПОРТ РУС» за 2021-2023 гг.

На рисунке продемонстрировано, что после общей неопределенности в 2022 году, в 2023 году отечественный бренд «Jögel» (который принадлежит одному из учредителей ООО «ПРАЙМ СПОРТ РУС», выпускающей спортивные товары под брендом «Jögel») увеличил прибыль практически в 2 раза (рост данного показателя составляет 99,79%), что свидетельствует о том, что бренд успешно занял позиции ушедших зарубежных конкурентов и успешно адаптировался к новым реалиям рынка путем заключения ряда партнерств, способствовавшим как имиджевым, так и финансовым приобретениям. [Бухгалтерская отчетность ООО «ПРАЙМ СПОРТ РУС», www]

Также в поддержку предпринимательства в сфере производства спортивного инвентаря и оборудования Правительство РФ приняло меры по поддержке отечественных производителей, включающие субсидии и налоговые льготы. В рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» Правительство РФ будет субсидировать затраты на создание и производство пилотной партии продукции, а также косвенные затраты, связанные с проведением испытания продукции и обеспечения возможности запуска в серийное производство.

Подводя итог, можно свидетельствовать о том, что, хотя международные санкции и уход зарубежных компаний с рынка, несомненно, создали серьезные проблемы, они также послужили катализатором развития отечественной индустрии спортивного оборудования в России. Устойчивость сектора, подкреплённая государственной поддержкой и устойчивой

культурой физической активности, позволяет ему не только противостоять преобладающим неблагоприятным факторам, но и успешно развиваться в условиях меняющегося рыночного ландшафта.

Заключение

В заключение хотелось бы отметить, что предпринимательство в сфере физической культуры и спорта сохраняет значительный потенциал для развития, несмотря на все геополитические и экономические вызовы. Предприниматели сумели адаптироваться к изменяющимся условиям, что позволило им продемонстрировать устойчивый рост, а на некоторых направлениях, таких как производство спортивных товаров, выйти на рекордные финансовые показатели. В остальных направлениях предприниматели вынуждены переформатировать свою деятельность в более бюджетный формат, к примеру, из фитнес-клубов в фитнес-студии, что позволяет продолжать свою деятельность с минимизацией затрат. Поддержка предпринимательской деятельности со стороны государства может существенно помочь в развитии предпринимательских инициатив анализируемого сектора, путём расширения предоставляемых субсидий и льгот, но одним из решающих факторов успеха всё ещё является способность адаптироваться к изменяющимся условиям и внешним вызовам, стоящим перед предпринимательством в сфере физической культуры и спорта.

Библиография

1. Анализ рынка фитнеса в России в 2019-2023 гг. BusinesStat. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://businesstat.ru/catalog/id11543/> (Дата обращения: 26.10.2024)
2. Бухгалтерская отчетность ООО «ПРАЙМ СПОРТ РУС» [Электронный ресурс]. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7718933790_ooo-praum-sport-rus (дата обращения: 18.11.2024)
3. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности: утв. Постановлением Правительства 15.04.2014 // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassification/862/events/> (Дата обращения: 18.11.2024)
4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tmsr.nalog.ru/> (Дата обращения: 26.10.2024)
5. Национальное фитнес-сообщество. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nationalfitness.ru/2024/10/07/natsionalnoe-fitness-soobshchestvo-provelo-issledovanie-kasayushheesya-finansovo-ekonomicheskogo-sostoyaniya-rossijskoj-fitness-otrasli-i-predstavili-rezultaty-po-itogam-treh-kvartalov-2024-goda/> (Дата обращения: 11.11.2024)
6. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 04.12.2007 № 329-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16.11.2007: одобрен Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 23.11.2007 // [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/ (Дата обращения: 24.10.2024)
7. Сводный отчет по форме 1-ФК по Российской Федерации за 2021 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://function.minsport.gov.ru/2020/docs/2021/1FK_SVod-2021.xls (Дата обращения: 16.11.2024)
8. Сводный отчет по форме 1-ФК по Российской Федерации за 2022 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://function.minsport.gov.ru/2023/doc/01032023/Сводный_Отчет_1-ФК%20по%20РФ.xls (Дата обращения: 18.11.2024)
9. Сводный отчет по форме 1-ФК по Российской Федерации за 2023 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.minsport.gov.ru/documents/1337/> (Дата обращения: 20.11.2024)
10. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/Rr4JTrKDQ5nANTR1Oj29BM7zJBHXM05d.pdf> (Дата обращения: 01.11.2024)

The main directions of entrepreneurship in the field of physical culture and sports

Il'ya P. Volkov

Postgraduate student,
Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba,
117198, 10, Miklukho-Maklaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: 1142220503@pfur.ru

Auzbi Z. Gusov

Doctor of Economics, Professor,
Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba,
117198, 10, Miklukho-Maklaya str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: gusov-az@rudn.ru

Abstract

The presented article analyzes the main directions of entrepreneurial activity in the field of physical culture and sports. The research is aimed at systematizing the key areas of entrepreneurship in the analyzed area: the fitness industry, professional sports (high-performance sports), mass sports events, private sports schools and the production of sporting goods. The analysis highlights those entrepreneurs in the field of physical education and sports are adapting to changing economic and geopolitical realities by reducing costs and using new opportunities that have appeared after the departure of foreign companies. The results of the study can serve as valuable information to the parties involved in business activities in the field of physical culture and sports. In changing conditions, it is important to understand market trends and make sound decisions based on existing factors affecting the field of physical culture and sports.

For citation

Volkov I.P., Gusov A.Z. (2025) Osnovnye napravleniya predprinimatel'stva v sfere fizicheskoi kul'tury i sporta [The main directions of entrepreneurship in the field of physical culture and sports]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 15 (1A), pp. 690-700. DOI: 10.34670/AR.2025.17.72.070

Keywords

Entrepreneurship, physical education, fitness industry, commercial financing, fitness industry, commercial financing, professional sports.

References

1. Analysis of the fitness market in Russia in 2019-2023. Businessstat. [electronic resource]. Access mode: <https://businessstat.ru/catalog/id11543/> (Date of access: 10/26/2024)
2. Accounting statements of LLC "PRIME SPORT RUS" [Electronic resource]. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7718933790_ooo-praym-sport-rus (date of request: 11/18/2024)
3. The State program "Development of industry and improvement of its competitiveness: approved by the Government of

- the Russian Federation. By the Decree of the Government of 04/15/2014 // [Electronic resource]. Access mode: <http://government.ru/rugovclassifier/862/events/> (Date of access: 11/18/2024)
4. The Unified Register of small and medium-sized businesses [Electronic resource]. Access mode: <https://rmsp.nalog.ru/> (Date of access: 10/26/2024)
 5. National Fitness Community. The official website. [electronic resource]. Access mode: <https://nationalfitness.ru/2024/10/07/natsionalnoe-fitness-soobshchestvo-provelo-issledovanie-kasayushheesya-finansovo-ekonomicheskogo-sostoyaniya-rossijskoj-fitness-otrasli-i-predstavili-rezultaty-po-itogam-treh-kvartalov-2024-goda/> (Date of request: 11.11.2024)
 6. About physical culture and sports in the Russian Federation: feder. The law grew. Of the Russian Federation dated 04.12.2007 No. 329-FZ: adopted by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. The collection grew. Federation 16.11.2007: approval. The Federation Council Feder. The collection grew. Of the Russian Federation on 11/23/2007 // [Electronic resource]. Access mode: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/ (Date of request: 24.10.2024)
 7. (Date of request: 24.10.2024)
 8. Summary report on form 1-FC for the Russian Federation for 2021. [electronic resource]. Access mode: http://function.minsport.gov.ru/2020/docs/2021/1FK_SVod-2021.xls (Date of request: 11/16/2024)
 9. Summary report on form 1-FC for the Russian Federation for 2022. [electronic resource]. Access mode: http://function.minsport.gov.ru/2023/doc/01032023/Сводный_Отчет_1-ФК%20по%20ПФ.xls (Date of access: 11/18/2024)
 10. Summary report on form 1-FC for the Russian Federation for 2023. [electronic resource]. Access mode: <https://www.minsport.gov.ru/documents/1337/> (Date of access: 11/20/2024)
 11. Strategy for the development of physical culture and sports in the Russian Federation for the period up to 2030. [electronic resource]. Access mode: <http://static.government.ru/media/files/Rr4JTrKDQ5nANTR1Oj29BM7zJBHXM05d.pdf> (Date of request: 11/01/2024)