

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Повышение эффективности функционирования спортивных организаций в значительной мере определяется организованностью их систем управления, включающих в себя все цели, распределенные между различными звеньями, связи между которыми обеспечивают координацию отдельных действий по их выполнению.

Необходимость совершенствования системы управления на современном этапе определяется многими факторами. Это и оптимизация численности аппарата управления, его функций, и повышение мотивации персонала, и разработка систем принятия решения.

Стратегия поведения ориентирована на поиск оптимального решения между централизацией и децентрализацией властных функций, что обусловлено необходимостью: установить рациональные связи между звеньями и структурами управления на всех уровнях, минимизировать число уровней структуры управления; повысить оперативность принимаемых решений; оперативно реагировать на изменения во внешней среде.

Актуальность темы обоснована тем что менеджмент в спорте – это самостоятельный вид профессиональной деятельности. Он направлен на эффективное достижение целей физкультурно-спортивной организации, действующей в рыночных условиях, путем наиболее рационального использования материальных, трудовых и информационных ресурсов. Следовательно, исходя из этого определения можно сказать, что грамотное и полное понимание того, что происходит в данный момент на рынке спорта, какие действия необходимо предпринимать в тот или иной момент, чтобы такая профессиональная деятельность, как менеджмент в спорте, была всегда востребована и актуальна.

Цель курсовой работы – теоретический анализ управления деятельности физкультурно- спортивной организации и разработка мер по ее улучшению на примере «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT».

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие **задачи:**

1. раскрыть понятие управления и основные элементы системы управления спортивной организацией;
2. рассмотреть принципы управленческой деятельности спортивной организации;
3. дать общую характеристику деятельности «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» с точки зрения законодательного, организационного аспектов;
4. разработать рекомендации по совершенствованию системы управления спортивной организацией.

Объект исследования – «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT».

Предметом курсовой работы выступает управленческая деятельность спортивной организации «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT».

Информационной базой работы послужили нормативно-правовые документы Российской Федерации, научные работы отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления предприятиями, статистическая информация, и первичные учетные документы «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT».

При написании курсовой работы были использованы работы российских и зарубежных авторов, таких как: Ашванян С.К, Горфинкель В.Я., Грибов В.Д., Грузинов В.П., Котлер Ф., Нуралиев С.У., Портер М., Царев В.В, Фатхутдинов Р.А., Швандар В.А.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

1.1 Понятие и сущность спортивного менеджмента

Значение физической культуры и спорта становится все более заметным не только социальным, но и политическим фактором в современном мире. Примером этого может служить успешное проведение Олимпийских зимних игр 2014 г. в Сочи, где сборная страны, опровергнув мнение скептиков, выступила уверенно и достойно, а Россия, несмотря на призывы некоторых западных политиков к бойкоту Игр, смогла укрепить свой политический авторитет и завоевать расположение миллионов

людей всего мира, наблюдавших за ходом спортивной борьбы. Привлечение широких масс населения к занятиям физической культурой, состояние здоровья населения и успехи на международных соревнованиях являются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы нации, а также ее военной и политической мощи.

В последние несколько лет в Российской Федерации прошли крупнейшие международные соревнования: XIV Чемпионат мира по лёгкой атлетике в Москве (2013 г.), XXVII Всемирная летняя универсиада в Казани (2013 г.), XXII Олимпийские зимние игры в Сочи (2014 г.), Чемпионат мира по водным видам спорта (Казань, 2015 г.), Чемпионат мира по хоккею (2016 г.), Чемпионат мира по современному пятиборью (2016 г.) и другие. Наша страна провела такие масштабные спортивные мероприятия, как Чемпионат мира по футболу FIFA (2018 г.), Всемирная зимняя универсиада (2019 г.). В последнее десятилетие наблюдается положительная тенденция увеличения числа спортивных сооружений, растет количество приверженцев здорового и активного образа жизни. А это, в свою очередь, приводит к спросу на спортивно-оздоровительные услуги и спортивные товары. Возрастает значение современного квалифицированного спортивного менеджмента. Сфера физической культуры и спорта многогранна, охватывает различные виды деятельности. Действуя в условиях смешанной экономики (государственное и рыночное регулирование управленческих отношений), физкультурно-спортивные организации должны уметь сформировать систему менеджмента, способную эффективно работать в современных условиях, обеспечить себе возможности развития, устойчивое положение на рынке спортивных услуг. Самостоятельность спортивных организаций в условиях рынка, усложнение характера выполняемых ими работ и увеличение объема деятельности требует значительного расширения сферы управления. В первую очередь это касается ответственности руководителей за современность и качество принимаемых решений, проводимую социальную и кадровую политику.

Менеджмент – это самостоятельная область знаний, которая несет в себе достижения многих наук в сочетании с практическим опытом, искусством (талантом) руководителей различного ранга. Современный менеджер – это человек, владеющий наукой управления, разбирающийся в его особенностях, а также в специфике маркетинга, экономики, инновациях, управления персоналом

Спортивный менеджмент – такой вид отраслевого специального менеджмента, деятельность которого направлена на руководство и управление коммерческой деятельностью физкультурно-спортивными объектами. Ни одно серьезное

предприятия не может обойтись без хорошего управленца, обладающего необходимыми знаниями и умениями в области управления коммерческой деятельностью, спортивные общества не исключение.

К середине 1990-х годов появляется потребность в менеджерах, способных эффективно работать в видах спорта, где стали формироваться рыночные отношения. Учитывая зарождающийся спрос на этих специалистов, в процесс их подготовки на коммерческой основе стали активно включаться непрофильные вузы. Первыми такими образовательными учреждениями стали Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ) и Московская финансово-промышленная академия (МФПА), которые в 1998 г. произвели первый набор студентов на специализацию «Управление спортом» и «Спортивный менеджмент».

Спортивный менеджер – ключевая фигура в спортивной организации, функционирующей в рыночных условиях. Менеджеры – люди, которые обеспечивают выполнение работы за счет других людей. О работе менеджера принято судить не по тому, как он работает сам, а по тому, как работает вся команда, коллектив.

Менеджер – член организации, осуществляющий руководство людьми, определяющий цели работы и принимающий решения в цепочке действий «люди – цель». Такая деятельность не обладает однородностью, ей присущи разнообразность, кратковременность, фрагментарность. Менеджер должен уметь выступать перед людьми, принимать решения, отдавать устные и письменные распоряжения, вести деловые переговоры, внимательно выслушивать собеседника и т. п. В связи с этим принято различать 10 ролей менеджера, которые объединены в 3 большие группы: межличностные роли, информационные и разрешающие. Под ролью понимают набор определенных поведенческих правил, соответствующих конкретному учреждению или должности^[1].

Межличностные роли включает в себя роли: лидера, номинального начальника, руководителя и взаимосвязующего. Роль лидера присуща руководителям негосударственным организаций. Она определяется особым типом отношений с подчиненными и стилем руководства. Роль номинального начальника для менеджеров крупных организаций (например, президент спортивного клуба или спортивного объединения) заключается в представительстве организации на официальных приемах, церемониалах и т. д. В роли руководителя менеджер фактически выполняет все управленческие действия с участием подчиненных,

мотивирует их деятельность.

Роль взаимосвязующего представляет собой деятельность менеджера в установлении и поддержании внешних рабочих контактов (в спорте – менеджер по зарубежным связям, главный менеджер спортивного клуба, команды и т. д.). Информационные роли объединяют роли потребителя информации и ее распространителя. Выполняя эту роль, менеджер собирает информацию специализированного характера, которая исходит как из внешней среды, так и от работников организации (подразделений). В качестве распространителя информации менеджер передает информацию, полученную из внешних источников или от других подчиненных, членам организации.

Роль представителя заключается в участии менеджера в заседаниях, в даче устных и письменных обращений через различные средства информации, как в своей организации, так и во внешних организациях.

Разрешающие роли связаны с принятием решений и подразделяются на четыре такие роли – предпринимателя, управляющего нарушениями, распределителя ресурсами и ведущего переговоры (посредника). Как предприниматель менеджер ищет возможности внутри самой организации и за ее пределами, устанавливает взаимосвязь между инновациями и эффективностью деятельности организации, внедряет «проекты по совершенствованию», контролирует их разработку. В качестве управляющего нарушениями менеджер может противодействовать изменениям, происходящим вне рамок сферы его деятельности; отвечает за корректировочные действия, когда организация оказывается перед необходимостью важных решений. В роли распределителя ресурсов он отвечает за распределение ресурсов организации и ее средств. Как ведущий переговоры или посредник менеджер несет ответственность за представительство организации на переговорах, за разрешение различных споров. В последние годы обозначилась четко еще одна своеобразная роль менеджера – роль спортсмена. Среди других групп населения наиболее спортивной активностью отличаются руководители крупных предприятий, менеджеры высшего звена и среднего звена. Естественно повышенный спрос в плане физической подготовки предъявляется к менеджеру, работающему в сфере физической культуры.

1.2 Виды спортивных организаций

Эффективная деятельность спортивных организаций, стабильные показатели их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях во многом определяются уровнем управления. Управление в любой области человеческой деятельности основано на большом теоретическом и практическом фундаменте. Научные исследования показывают, что оно там успешней, где более руководитель обладает такими навыками.

В сфере физической культуры и спорта функционирует большое количество разнообразных физкультурно-спортивных организаций. Порядок образования, регистрации, реорганизации и ликвидации определяется Федеральным законом «Об общественных объединениях» с учетом особенностей, предусмотренных законом «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом «О некоммерческих организациях» и рядом других нормативных актов.

Основные задачи, функции, структура, вопросы членства, избрание органов управления, выбор хозяйственной деятельности и финансирования, социальной защиты спортсменов и работников физической культуры и спорта, учреждение своей символики предусматриваются уставами физкультурно-спортивных объединений.

Все многообразие организаций подразделяется на виды, исходя из определенных критериев.

По формам собственности физкультурно-спортивные организации могут быть:

- государственными;
- региональными;
- муниципальными;
- частными.

По отношению физкультурно-спортивной организации к прибыли (согласно ст. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации - ГК РФ) организации подразделяются на:

- коммерческие - юридические лица, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности;
- некоммерческие - юридические лица, не имеющие извлечение прибыли в качестве цели своей деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

В Федеральном законе «О некоммерческих организациях» (ФЗ-7 от 12.01.1996) установлено, что некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ст. 48 ГК РФ).

В нашей стране действует Общероссийский классификатор организационно-правовых форм (ОКОПФ), введенный с 01.01.2013 г. Этот документ разработан на основе российского законодательства и предназначен для классификации, систематизации, структурирования и идентификации организационно-правовых форм. Согласно ОКОПФ, и от организационно-правовой формой понимается способ закрепления (формирования) и использования организацией имущества и вытекающие из этого ее правовое положение и цели предпринимательской деятельности.

По организационно-правовым формам организации могут быть:

- полный перечень организационно-правовых форм коммерческих организаций определен в п. 2 ст. 50 ГК РФ - хозяйственные товарищества (полное товарищество, командитное товарищество) и общества (АО, ООО, ОДО), производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- согласно п. 3 ст. 50 ГК РФ некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами.

1.3 Особенности управления спортивными организациями

«Физическая культура» и «спорт» рассматриваются, во-первых, в социальном плане, как конкретная сфера жизни общества (сфера физической культуры и спорта), включающая в себя физкультурно-оздоровительную, учебно-тренировочную, соревновательную и другого рода деятельность, а также деятельность, их обеспечивающую (финансирование, право, управление, развитие материально-технической базы, коммуникация, научно-исследовательская работа, подготовка и переподготовка кадров).

Во-вторых, с экономической точки зрения, как отрасль непроизводственной сферы, вид общественно полезной деятельности по оказанию населению различного рода услуг.

Эта деятельность осуществляется предприятиями, учреждениями, организациями различных форм собственности и ведомственной принадлежности, а также частными лицами. Согласно действующей в Российской Федерации классификации отраслей народного хозяйства, физическая культура и спорт являются составной частью отрасли «Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение». «Однако есть все основания полагать, что физическая культура и спорт в настоящее время сформировались в самостоятельную отрасль народного хозяйства, основным продуктом которой являются социально-культурные услуги, предусматривающие организованные формы занятий физическими упражнениями и видами спорта с различными целями, а также деятельность по их обеспечению, подразумевающую содержание сети физкультурно-спортивных сооружений и организацию обслуживания их посетителей во время занятий, организацию и обеспечение спортивных соревнований и зрелищных мероприятий, профессиональную подготовку кадров, проведение научных исследований, торговлю, прокат и ремонт спортивных оборудования и инвентаря, услуги спортивного страхования»[\[2\]](#).

Физкультурно-спортивные организации являются важнейшим субъектом рыночных отношений в отрасли физической культуры и спорта. Их продукт - физкультурно-спортивные услуги. Различные образовательные учреждения в сфере физической культуры и спорта в процессе своей деятельности вступают в экономические и договорные отношения с другими хозяйствующими субъектами (коммерческими и некоммерческими организациями, физическими лицами - заказ

чиками образовательных услуг, другими экономическими партнерами), осуществляют различные сделки, используя материальные, финансовые, кадровые, информационные и другие ресурсы, которыми они располагают. При этом согласно Гражданскому кодексу РФ и Закону РФ «О некоммерческих организациях» как некоммерческие организации данные учреждения могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы. Вместе с тем в настоящее время многие спортивные школы олимпийского резерва активно используют свое право заниматься коммерческой деятельностью.

СШОР предоставлено право оказывать населению, предприятиям, учреждениям и организациям платные дополнительные образовательные услуги и вести предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность, предусмотренную ее уставом (ст. 45 и 47 Закона РФ от 10.07.92 № 32-661 «Об образовании»), т.е. привлекать внебюджетные средства. Внебюджетная деятельность является дополнительным источником средств для обеспечения образовательного процесса, развития материально-технической базы СШОР [5]. Привлечение дополнительных внебюджетных средств не влечет за собой снижение нормативов и размеров финансирования образовательных учреждений за счет средств учредителя. Однако платные услуги, предоставляемые государственными и муниципальными образовательными учреждениями, не могут быть оказаны вместо образовательной деятельности, финансируемой за счет средств бюджета (п. 9 ст. 41 и п. 3 ст. 45 Закона РФ «Об образовании»). Внебюджетные средства могут поступать в образовательные учреждения физической культуры различными путями:

- за счет предоставления платных услуг;
- от спонсоров и благотворительности физических и юридических лиц;
- от сдачи помещений и оборудования в аренду;
- от реализации произведенных товаров, работ, продуктов интеллектуальной собственности и не образовательных услуг;
- в результате поступления целевых средств из бюджетов других уровней (федеральные, региональные и муниципальные программы) и др.

Поступление внебюджетных средств и их расходование регламентируются соответствующими нормативными правовыми актами.

Основными из них являются:

- Бюджетный код экс РФ;
- Гражданский код экс РФ;
- Налоговый код экс РФ;
- Закон РФ от 10.07.92 № 32 661 «Об образовании»;
- Закон РФ от 07.02.92 № 23 001 «О защите прав потребителей»;
- Федеральный закон от 13.03.06 № 38 -ФЗ «О рекламе»;
- Федеральный закон от 11.08.95 № 135 -ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях»;
- Федеральный закон от 04.12.07 № 329 -ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ от 05.07.01 № 505 «Об утверждении правил оказания платных образовательных услуг».

Основным источником получения внебюджетных средств для спортивных школ является тренировочная и образовательная деятельность. Эта деятельность связана с реализацией дополнительных тренировочных и образовательных программ сверх государственного стандарта. Однако подобные учреждения обладают еще и материальным, и финансовым, и интеллектуальными потенциалами, которые можно использовать в целях организации деятельности по привлечению внебюджетных средств. Обладание производственными мощностями, оборудованием, помещениями позволяет оказывать широкий спектр услуг, сдавать в аренду помещения и оборудование. Любая доходная деятельность образовательного учреждения подлежит налогообложению по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль. Но в соответствии с п. 1 ст. 145 Налогового кодекса РФ образовательные организации имеют право на освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС не превысила в совокупности 2 млн руб.

Освобождение предоставляется на 12 месяцев, по истечении которых образовательное учреждение может продлить срок его действия. Не являются объектом налогообложения по НДС средства, полученные в порядке пожертвования, дарения, по завещанию.

Все многообразие видов предпринимательства в условиях развивающегося рынка услуг сферы физической культуры и спорта можно классифицировать по самым различным признакам:

- виду деятельности (физическое воспитание и спорт в общеобразовательной школе, средних и высших учебных заведениях, в спортивных обществах (клубы

- бах); организация зрелищных спортивных мероприятий по различным видам спорта (футболу, гимнастике, теннису и т.д.); оздоровительные комплексы и центры подготовки по видам спорта для населения различных возрастов и секции для спортсменов и т.д.; консультационные центры, тренерские и тренинговые школы и т.д.);
- формам собственности (государственные, муниципальные, частные, смешанные, а также принадлежащие общественным объединениям и организациям (обществам, профсоюзам и т.д.));
 - по количеству работающих в спортивных структурах (малые предприятия, средние предприятия, крупные спортивные структуры при стадионах, спортивных комплексах и т.д.);
 - по организационно-правовым видам (физические лица - предприниматели без образования юридического лица; юридические лица - хозяйственные товарищества, полные товарищества, командитные товарищества;
 - хозяйственные общества - акционерные закрытого и открытого типа, общества с ограниченной ответственностью, унитарные предприятия — государственные и муниципальные, общественные и некоммерческие организации);
 - по степени охвата и особенностям спортивного обслуживания различного контингента населения и спортсменов (спорт для всех, профессиональный коммерческий спорт и спорт высших достижений). Несмотря на определенную условность такой классификации, она позволяет определить роль и место каждого признака, формирующего структуру сферы физической культуры и спорта.

Спортивный менеджер – ключевая фигура в спортивной организации, функционирующей в рыночных условиях.

Менеджеры – люди, которые обеспечивают выполнение работы за счет других людей. О работе менеджера принято судить не по тому, как он работает сам, а по тому, как работает вся команда, коллектив.

Менеджер – член организации, осуществляющий руководство людьми, определяющий цели работы и принимающий решения в цепочке действий «люди – цель». Такая деятельность не обладает однородностью, ей присущи разнообразность, кратковременность, фрагментарность.

Менеджер должен уметь выступать перед людьми, принимать решения, отдавать устные и письменные распоряжения, вести деловые переговоры, внимательно слушать собеседника и т.п.

В связи с этим принято различать 10 ролей менеджера, которые объединены в 3 большие группы: межличностные роли, информационные и разрешающие. Под ролью понимают набор определенных поведенческих правил, соответствующих конкретному учреждению или должности.

Таким образом, предпринимательство в сфере физической культуры и спорта - это инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под своей имущественной ответственностью директора деятельность физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, выполнения работ и оказания услуг по физическому воспитанию и оздоровлению населения и спорта смен на коммерческой основе.

Глава 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «Спортивный клуб для любителей

«I LOVE SUPERSPORT»

2.1 Общая характеристика деятельности «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT»

I Love Supersport — самая большая в мире школа циклического спорта. Деятельность клуба направлена на обучение взрослых людей бегу, плаванию, велосипеду, лыжам и триатлону в пятидесяти четырех городах и девяти странах мира — России, Эстонии, Латвии, Нидерландах, ОАЭ, Украине, Казахстане, Киргизии и Узбекистане. Клуб объединяет людей с помощью любви к спорту и здоровому образу жизни и показывает на своем примере, что спорт — хорошая привычка, которая поднимает жизнь на новый уровень.

«Миссия» клуба — вовлечь в спорт 2% жителей России. Есть теория: если к лучшему изменится всего 2% общества, постепенно подтянется и большинство, а

следом за большинством изменится и ежедневная реальность нашей страны.

Клуб создаёт каждому ученику комфортную среду для положительных перемен. Он тренируется, знакомится с близкими по духу людьми, ставит амбициозные цели и добивается результатов — чувствует себя лучше, преодолевает дистанцию, получает медаль на финише и гордится тем, что сделал.

Кроме очных и онлайн-тренировок клуб проводит вдохновляющие встречи, мастер-классы, лекции и вебинары. Каждый месяц гости клуба встречаются на бодрых завтраках не как спортсмены, а как обычные люди. Тренера клуба поддерживают участники в закрытых чатах, сопровождают на старте в путешествиях, организуют праздники победы на ужинах чемпионов. В клубе создается атмосфера доверия и сотрудничества.

«Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» расположен по адресу: город Москва на территории Лужников. Клуб начал свою деятельность в 2012 году.

«Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» в Москве имеет удобное расположение на территории Лужников, популярного места отдыха для жителей западного административного округа. Местонахождение клуба позволяет клиентам добираться до него как на собственном автомобиле с возможностью бесплатной парковки около клуба, так и с помощью общественного транспорта – маршрутными такси.

Организационно-правовая форма ООО «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» - общество с ограниченной ответственностью. Основной вид деятельности «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» является предоставление услуг населению по плаванию, бегу и лыжам.

Создатели «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» имеют большой и многолетний опыт как в области спорта, так и в сфере бизнеса, что дает уверенность в том, что клуб движется в ногу со временем, и вместе с тем все, что он предлагает - проверено и результативно.

Услуги, предлагаемые «I LOVE SUPERSPORT» соответствуют высоким стандартам спортивной-индустрии, постоянно обогащаются программы инновационными технологиями и разработками.

Инструкторы «I LOVE SUPERSPORT» - профессионалы своего дела, сертифицированные специалисты в своей области, за плечами которых личные

победы в спортивной жизни и опыт работы в сфере бега и плавания.

«I LOVE SUPERSPORT» предоставляет следующие услуги своим клиентам:

- Абонементы на занятия на беговых лыжах;
- Абонементы на занятия по бегу;
- Абонементы на занятия по плаванию;
- Абонементы на занятия по триатлону;
- Абонементы на занятия по велотреку;
- Абонементы на занятия по лыжам.

В «I LOVE SUPERSPORT» представлен широкий спектр различных абонементов.

Так у посетителей «I LOVE SUPERSPORT» есть возможность купить абонементы на один день, неделю, месяц и год.

К тому же, потенциальным клиентам «I LOVE SUPERSPORT» предлагается посетить его по гостевой карте – первое занятие либо групповая тренировка совершенно бесплатно.

2.2 Организационная структура организации «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT»

«Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» обладает линейно организационной структурой с функциональной моделью формирования линейных структурных подразделений, то есть линейно – функциональную систему управления. Линейно-функциональная система управления предприятием – это форма управления, с комбинацией линейного и функционального управления, которое помогает совмещать централизованное и децентрализованное управление.

Структура компании носит линейно-функциональный характер.

В целом организационная структура «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» обладает следующими преимуществами:

- высокая централизация стратегических решений и децентрализацией оперативных;
- преобладающее применение инструментов – координации с технической поддержкой;
- относительно большая самостоятельность руководителей отделов;
- организация директивных связей по линейному – принципу;
- быстрая реакция на изменения рынка;
- освобождение высших руководителей фирмы от необходимости принятия оперативных и рутинных решений;
- снижение числа конфликтных ситуаций вследствие однородности целей в отделах.

Возглавляет «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» директор Ирина Московкина.

Ирина пробежала свой первый полумарафон в 2012 году в Барселоне. После этого непонятное занятие «бег» приобрело новый смысл. И в этом же году вместе с Максимом Журило придумали уникальный проект I Love Running. Проект быстро вырос до пяти видов спорта — бег, плавание, велоспорт, триатлон и беговые лыжи.

Она организует деятельность всего коллектива, несет полную ответственность за состояние клуба и его деятельность. В ее непосредственном подчинении находятся старший администратор, главный инструктор и бухгалтер.

Главный инструктор руководит непосредственно основной деятельностью клуба, т.е. спортивной. Ему подчиняются тренеры и инструкторы:

- Инструкторы детской группы;
- Инструкторы групповых программ;
- Инструкторы по лыжам;
- Инструкторы по бегу;
- Инструкторы по триатлону.

Инструкторы и тренеры клуба должны знать основы физиологии, психологии и основы составления программ тренировок по водным видам спорта. В их обязанности входит проведение тренировок, оказание сервисных услуг, консультирование клиентов по вопросам бега, триатлона проведение тренировок в группе, проведение персональных тренировок.

Сервисным отделом руководит старший администратор, ему подчиняются работники всех вспомогательных служб: администраторы, бармены бара клуба, врачи.

Администратор клуба несет прямую ответственность за работу исполнителей. Принимает оперативные решения, связанные с выполнением заданий и оптимизацией использования выделенных для этого ресурсов. Передает информацию сверху вниз и снизу вверх, поддерживает внутренние и внешние контакты.

Финансовой деятельностью клуба руководит бухгалтер, в подчинении которого находятся кассир.

В обязанности бухгалтера входят :

1. Ведение плана счетов бухгалтерского учета;
2. Составление форм бухгалтерского учета;
3. Порядок проведения инвентаризации имущества, документооборот.

Организационная структура «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» представлена в виде Рисунка 1.

Директор

Главный инструктор

Бухгалтер

Старший администратор

Инструкторы детской группы

Кассир

Администратор

Инструкторы групповых программ

Бармен

Инструкторы водных лыж

Врачи

Инструкторы по бегу

Инструкторы по триатлону

Рисунок 1. Организационная структура

Рассмотрев метод управления в «Спортивном клубе для любителей «I LOVE SUPERSPORT», важно отметить, что стиль управления руководителя оказался демократичным, которому свойственны следующие отличительные черты:

- Полномочия распределяется между сотрудниками (каждый сотрудник имеет четкие функциональные обязанности, а так же знает свои права)
- Дифференцированный подход к людям. Ответственность делится между сотрудниками организации (учитывается вклад каждого сотрудника в достижении общего результата)
- Руководитель поддерживает теплые отношения с сотрудниками.

В «Спортивном клубе для любителей «I LOVE SUPERSPORT» на сегодняшний день трудоустроены 25 человек, что обусловлено действующим штатным расписанием организации.

Проанализировав организационную структуру «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT», можно сказать, что она является линейно-функциональной. При линейно-функциональной структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий клуб. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогают функциональные звенья.

2.3 Анализ состояния и перспектив развития деятельности «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT»

В «Спортивном клубе для любителей «I LOVE SUPERSPORT» представлены широкий спектр различных абонементов и услуг. Так организация предоставляет своим посетителям возможность воспользоваться услугами клуба с инструктором в целях продемонстрировать возможности представленных услуг. Клиенты, которые уже

проявляют интерес к представленным видам спорта, могут приобрести абонемент на один месяц, а также абонементы без каких-либо ограничений количества посещений в течение шести месяцев. Последние из озвученных абонементов имеют возможность заморозки на некоторое время, в течение которого клиент не имеет возможности посещать «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT». Месячный без лимит можно замораживать на неделю, трехмесячный до трех недель.

К тому же, потенциальным клиентам «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» предлагается посетить его по гостевой карте – первое занятие по представленным занятиям либо групповая тренировка предоставляется бесплатно.

Ценовое соотношение услуг «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» представлено в виде таблицы 2.

Таблица 2

Цены на услуги «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» за 2017-2019 год.

| Вид услуг | Цены (руб) | | |
|----------------------------------------|------------|-------|-------|
| | 2017г | 2018г | 2019г |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах | | | |
| Разовое занятие | 400 | 400 | 450 |
| Абонемент на неделю | 4500 | 5000 | 5000 |
| Абонемент на месяц | 10000 | 11000 | 12000 |

| | | | |
|-------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| Абонемент безлимит на три месяца | 25000 | 28000 | 28000 |
| Абонемент безлимит на шесть месяцев | 35000 | 40000 | 40000 |
| Персональное занятие (руб) | 1000 | 1500 | 1500 |
| Персональное занятие (7 посещений) | 8000 | 10000 | 10000 |
| Персональное занятие (10 посещений) | 11000 | 13000 | 13000 |
| Групповая тренировка на Абонементы занятий по беговым лыжам | | | |
| Разовое посещение | 200 | 200 | 200 |
| Абонемент на неделю | 1200 | 1300 | 1300 |
| Абонемент безлимит на месяц | 2700 | 2800 | 2800 |
| Абонемент безлимит на три месяца | 4500 | 5000 | 5000 |
| Абонементы на занятия по бегу | | | |
| Разовое посещение | 300 | 300 | 300 |
| Абонемент на неделю | 2000 | 2000 | 2000 |
| Абонемент безлимит на месяц | 5000 | 5500 | 5500 |

| | | | |
|----------------------------------|------|------|------|
| Абонемент безлимит на три месяца | 6500 | 7000 | 7000 |
|----------------------------------|------|------|------|

Продолжение таблицы 2

Абонементы на занятия по плаванию

| | | | |
|-------------------|-----|-----|-----|
| Разовое посещение | 300 | 300 | 300 |
|-------------------|-----|-----|-----|

| | | | |
|---------------------|------|------|------|
| Абонемент на неделю | 2000 | 2000 | 2000 |
|---------------------|------|------|------|

| | | | |
|-----------------------------|------|------|------|
| Абонемент безлимит на месяц | 5000 | 5500 | 5500 |
|-----------------------------|------|------|------|

| | | | |
|----------------------------------|------|------|------|
| Абонемент безлимит на три месяца | 6500 | 7000 | 7000 |
|----------------------------------|------|------|------|

Абонементы на занятия по триатлону

| | | | |
|-------------------|-----|-----|-----|
| Разовое посещение | 600 | 600 | 700 |
|-------------------|-----|-----|-----|

| | | | |
|---------------------|------|------|------|
| Абонемент на неделю | 2300 | 2400 | 2600 |
|---------------------|------|------|------|

| | | | |
|-----------------------------|------|------|------|
| Абонемент безлимит на месяц | 4000 | 5000 | 5500 |
|-----------------------------|------|------|------|

| | | | |
|----------------------------------|------|------|------|
| Абонемент безлимит на три месяца | 6500 | 7200 | 7300 |
|----------------------------------|------|------|------|

В Таблице 2 отображены цены на основные услуги «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» и групповых тренировок, используемые в клубе, клиентам предоставлен широкий вариативный ряд как долгосрочных, так и краткосрочных и разовых абонементов. За три года работы «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» цены лишь незначительно выросли в 2018 году по сравнению с 2017 годом, а в 2019 году они остались практически неизменны по сравнению с 2018 годом.

Таблица 3

Объем реализованных абонементов «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» за 2017-2019 год.

| Название абонемента | Реализация (шт) | | |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------|-------|
| | 2017г | 2018г | 2019г |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах (разовое занятие) | 106 | 110 | 112 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах (Абонемент на неделю) | 248 | 283 | 275 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах (Абонемент на месяц) | 243 | 280 | 306 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах (абонемент безлимит на три месяца) | 153 | 168 | 15 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах (абонемент безлимит на шесть месяца) | 140 | 165 | 180 |
| Абонементы на занятия на беговых лыжах (персональное занятие разовое) | 100 | 106 | 106 |
| Абонементы на занятия по бегу (разовое занятие) | 89 | 99 | 101 |

| | | | |
|------------------------------------------|-----|-----|-----|
| Абонементы на занятия по бегу | 129 | 140 | 131 |
| Персональное занятие (7 посещений) | | | |
| Абонементы на занятия по бегу | 138 | 170 | 160 |
| Персональное занятие (10 посещений) | | | |
| Абонементы на занятия по бегу | 230 | 240 | 259 |
| Групповая тренировка (разовое посещение) | | | |
| Абонемент безлимит на месяц | 133 | 145 | 147 |
| Абонемент безлимит на три месяца | 112 | 132 | 145 |
| Групповая тренировка по лыжам | 212 | 222 | 219 |
| Абонементы на занятия по триатлону | 159 | 172 | 167 |

Таблица 3 наглядно показывает сокращение объема реализованных абонементов в «I LOVE SUPERSPORT» с 2017 по 2019 год.

Так же на территории «I LOVE SUPERSPORT» расположен спортивный – бар.

Богатый выбор свежевыжатых соков, фрукты и полезные низкокалорийные блюда в спортивном - баре наверняка придутся по вкусу любителям здорового питания и поддержат в тонусе после приятных занятий спортом. Также в баре представлено разнообразие спортивного питания, такие как изотонические напитки, для более продуктивного тренинга и протеиновые коктейли, прием которых после тренировки поможет более эффективному анаболизму и приросту мышечной массы, а также энергетические, витаминные напитки.

Таблица 4

Динамика основных финансовых результатов «I LOVE SUPERSPORT» за период с 2017 по 2019 год.

| Услуга | Выручка тыс.руб. | | | Изменение, тыс. руб. | | Темп прироста, % | |
|-------------------------------------------|------------------|--------------|--------------|-------------------------|-------|---------------------|-------|
| | 2017 | 2018 | 2019 | 2018- | 2019- | 2018- | 2019- |
| | Тыс. руб. | Тыс. руб. | Тыс. руб. | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. Абонементы на занятия на беговых лыжах | 421 | 425 | 420 | 4 | -5 | 0,95 | -1,76 |
| 2. Абонементы на занятия по плаванию | 300 | 308 | 301 | 8 | -7 | 2,66 | -2,27 |
| 3 Абонементы на занятия по лыжам | 280 | 315 | 300 | 35 | -15 | 12,5 | -4,76 |
| 4. Абонементы на занятия по триатлону | 180 | 115 | 200 | 35 | -15 | 12,5 | -4,76 |
| 5. Вейкборт-бар | 83 | 125 | 99 | 42 | -26 | 50,60 | -20,8 |
| Итого | 1264 | 1288 | 1320 | 24 | 32 | 1,89 | 2,51 |

На основании таблицы с представленным ассортиментом услуг «I LOVE SUPERSPORT», можно сделать вывод, что наибольшей популярностью среди потребителей услуг пользуются абонементы на занятия по беговым лыжам и плаванию. В 2020 году спрос на данные абонементы сократился, также меньшим

спросом стали пользоваться услуги предоставляет расположенный на территории клуба бар, что является тревожным знаком, так как ведь многие клиенты клуба «I LOVE SUPERSPORT» предпочитали ранее после тренировки засесть большой компанией за молочным тонизирующим коктейлем.

Для того что бы провести анализ экономического потенциала клуба «I LOVE SUPERSPORT» необходимо провести анализ финансовых результатов в таблице 5 за анализируемый период с 2018 по 2019 год на основании данных отчета о финансовых результатов формы № 2 (Приложение 1).

Таблица 5

Динамика основных финансовых результатов «I LOVE SUPERSPORT» за период с 2017 по 2019 год.

| Показатель Формы №2 | 2017 | 2018 | 2019 | Изменение, тыс. руб. | | Темп прироста, % | |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|----------------------|-----------|------------------|-----------|
| | Тыс. руб. | Тыс. руб. | Тыс. руб. | 2018-2017 | 2019-2018 | 2018-2017 | 2019-2018 |
| 1. Выручка | 1264 | 1288 | 1320 | 24 | 32 | 1,89 | 2,51 |
| 2. Себестоимость | 320 | 490 | 451 | 170 | -39 | 53,12 | -7,95 |
| 3. Валовая прибыль | 764 | 683 | 669 | -81 | -14 | -10,60 | -2,04 |
| 4 Коммерческие расходы | 200 | 215 | 214 | 15 | -1 | 7,5 | -0,46 |
| 5. Прибыль (убыток) от продаж | 564 | 468 | 455 | -96 | -13 | -17,02 | -2,77 |
| 6.Процент к уплате | 92 | 80 | 90 | -12 | 10 | -13,04 | 12,5 |

| | | | | | | | |
|-------------------------------|-----|-----|-----|------|-----|--------|-------|
| 7. Прибыль до налогообложения | 472 | 388 | 365 | -434 | -23 | -91,94 | -5,92 |
| 8. Текущий налог на прибыль | 94 | 77 | 73 | -17 | -4 | -18,05 | -5,19 |
| 9. Чистая прибыль (убыток) | 378 | 311 | 292 | -67 | -19 | -17,72 | -6,10 |

На основании проведенного анализа основных финансово экономических показателей деятельности можно сделать вывод о том, что организация «I LOVE SUPERSPORT» в 2019 году увеличила размер выручки на 32 тыс. руб. или на 2,51%.

В 2018 году было зафиксировано снижение прибыли от продаж на 13 тыс.руб. или на 2,77 % что говорит о сокращении продаж абонементов и сопутствующих услуг «I LOVE SUPERSPORT».

Полученные результаты основных показателей деятельности «I LOVE SUPERSPORT» представлены в виде диаграммы на рисунке 2.

Рисунок 2. Основные финансовые результаты деятельности «I LOVE SUPERSPORT» с 2017 по 2019 год., тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объектом исследования данной курсовой работы был выбран Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT»

Love Supersport — самая большая в мире школа циклического спорта. Деятельность клуба направлена на обучение взрослых людей бегу, плаванию, велосипеду, лыжам и триатлону в пятидесяти четырех городах и девяти странах мира — России, Эстонии, Латвии, Нидерландах, ОАЭ, Украине, Казахстане, Киргизии и Узбекистане. Клуб объединяет людей с помощью любви к спорту и здоровому образу жизни и показывает на своем примере, что спорт — хорошая привычка, которая поднимает жизнь на новый уровень.

«Миссия» клуба — вовлечь в спорт 2% жителей России. Есть теория: если к лучшему изменится всего 2% общества, постепенно подтянется и большинство, а следом за большинством изменится и ежедневная реальность нашей страны.

Клуб создаёт каждому ученику комфортную среду для положительных перемен. Он тренируется, знакомится с близкими по духу людьми, ставит амбициозные цели и добивается результатов — чувствует себя лучше, преодолевает дистанцию, получает медаль на финише и гордится тем, что сделал.

Кроме очных и онлайн-тренировок клуб проводит вдохновляющие встречи, мастер-классы, лекции и вебинары. Каждый месяц гости клуба встречаются на бодрых завтраках не как спортсмены, а как обычные люди. Тренера клуба поддерживают участники в закрытых чатах, сопровождают на старте в путешествиях, организуют праздники победы на ужинах чемпионов. В клубе создается атмосфера доверия и сотрудничества.

«Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» расположен по адресу: город Москва на территории Лужников. Клуб начал свою деятельность в 2012 году.

«Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» в Москве имеет удобное расположение на территории Лужников, популярного места отдыха для жителей западного административного округа. Местонахождение клуба позволяет клиентам добираться до него как на собственном автомобиле с возможностью бесплатной парковки около клуба, так и с помощью общественного транспорта – маршрутными такси.

«Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT» обладает линейно организационной структурой с функциональной моделью формирования линейных структурных подразделений, то есть линейно – функциональную систему управления. Линейно-функциональная система управления предприятием – это форма управления, с комбинацией линейного и функционального управления, которое помогает совмещать централизованное и децентрализованное управление.

В «Спортивном клубе для любителей «I LOVE SUPERSPORT» представлены широкий спектр различных абонементов и услуг. Так организация предоставляет своим посетителям возможность воспользоваться услугами клуба с инструктором в целях продемонстрировать возможности представленных услуг. Клиенты, которые уже проявляют интерес к представленным видам спорта, могут приобрести абонемент на один месяц, а также абонементы без каких-либо ограничений количества

посещений в течение шести месяцев. Последние из озвученных абонементов имеют возможность заморозки на некоторое время, в течение которого клиент не имеет возможности посещать «Спортивный клуб для любителей «I LOVE SUPERSPORT». Месячный без лимит можно замораживать на неделю, трехмесячный до трех недель.

К тому же, потенциальным клиентам «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» предлагается посетить его по гостевой карте – первое занятие по представленным занятиям либо групповая тренировка предоставляется бесплатно.

За три года работы «Спортивного клуба для любителей «I LOVE SUPERSPORT» цены лишь незначительно выросли в 2018 году по сравнению с 2017 годом, а в 2019 году они остались практически неизменны по сравнению с 2018 годом.

Наибольшей популярностью среди потребителей услуг пользуются абонементы на занятия по беговым лыжам и плаванию. В 2020 году спрос на данные абонементы сократился, также меньшим спросом стали пользоваться услуги предоставляет расположенный на территории клуба бар, что является тревожным знаком, так как ведь многие клиенты клуба «I LOVE SUPERSPORT» предпочитали ранее после тренировки засесть большой компанией за молочным тонизирующим коктейлем.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 06.04.2017).
3. Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 «Правила продажи отдельных видов товаров» (с изменениями и дополнениями)
4. Абчук В.А. Азбука маркетинга / В.А. Абичук - СПб.: Питер, 2014. - 396 с.
5. Амблер Т. Менеджмент спортивной организации / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского / Т. Амблер. - СПб.: Питер, 2015. - 400 с.
6. Аникеев С.Н. Методики разработки коммерческой деятельности спортивных организаций / С.Н. Аникеев - М.: МГИМО 2018. - 473 с.
7. Астринский Д., Наноян В. Экономический анализ финансового положения предприятия / Д. Астринский, В. Наноян - Экономист, 2016. - 418 с.
8. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций / Л.Е. Басовский - М.: Юнити, 2015. - 351 с.

9. Берджерс Д.Ф., Штайнхофф Д. Основы управления малым бизнесом / Д.Ф. Берджерс, Д. Штайнхофф - М.: Астрель, 2017. - 532 с.
10. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский - М., 2017. - 306 с.
11. Воронов А. А. Оценка и менеджмент конкурентоспособности спортивных организаций / А. А. Воронов. - Краснодар, 2016. - 346 с.
12. Галкин С. Бизнес в интернете / С. Галкин - М.: Изд-во Центр. - 2016. - с. 425 .
13. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: Учебник. М.: Издательство «Финпресс», 2016. - 656 с
14. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер - СПб.: Питер, 2016. - 814 с.
15. Котлер Ф. Основы маркетинга /Ф. Котлер - М.: Издательский дом "Вильямс", 2016. - 656 с.
16. Кузнецов Б. Т. Спорт и маркетинг : учеб.пособие / Б. Т. Кузнецов.- М. :Юнити-Дана, 2016. - 415 с.
17. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности спортивной организации Издание 2-е Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс»,2015.-448с
18. Климченя Л.С. Спортивный маркетинг: Учеб.пособие. Мн.: Выш. шк. - 2016. -с. 191.
19. Колодник Д., Подольский Д. Розничная торговля. Как удвоить продажи. СПб., - 2016. - с. 121.
20. Котлер Ф. Маркетинговые инструменты: Анализ, планирование, внедрение, контроль. - СПб.: Питер Ком, 2014. - 896с 8. Крючков, М.Ю. Перспективы внедрения электронной коммерции в России / М.Ю. Крючков. - М.: Экспресс, 2016. -с. 236.
21. МорозовЮ.В. Основы маркетинга. Учебное пособие. Издательство: Дашков и Ко; 2015. - 390 с.
22. Муромкина И. Особенности использования методов маркетинга на предприятиях торговли // Маркетинг. - 2017. - № 4.
23. Маковеева В.В. Управление маркетингом. Курс лекций / В.В. Маковеева - Томск: НИ ТГУ,2017. - 150 с.
24. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Спортивный менеджмент. / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова - М., 2017. - 436 с.
25. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы / А.Н. Матанцев - М.: Финпресс, 2017.- 413 с.

1. [↑](#)

2. [↑](#)