

## **Содержание:**

# **ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность этой темы состоит в том, что с древнейших времен спорт играет очень важную роль в жизни всего человечества. И это не только физическое и духовное влияние на развитие самого человека. Но отличие спорта в древности в том, что сейчас это еще как отрасль, которая при вложении в нее может помочь в получении достаточно больших капиталов.

Цель исследования – анализ спортивной организации.

Задача исследования – спортивная организация Fight Nights Global.

Из этого следует что предстоит:

1. Изучить структуру спортивной организации.
2. Рассмотреть ключевые понятия для изучения материала.
3. Внедрение нового.
4. Личный вклад.

Объектом исследования является спортивная организация Fight Nights Global ее экономическая и юридическая часть, за счет чего можно будет выяснить структуру организации.

Предмет исследования – анализ деятельности.

Методы исследования: сформированные представления целевой аудитории о деятельности и успехах спортивной организации, которые оказывают постоянное и динамичное влияние на взаимоотношение организации с его реальными и потенциальными клиентами, его конкурентоспособность, финансовые результаты и контакты с государственными учреждениями.

# **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

# 1.1 Понятие и сущность спортивного менеджмента

Спортивный менеджмент - это теория и практика эффективного управления организациями физкультурно-спортивной направленности в современных рыночных условиях.

Современная спортивная организация имеет внутреннюю структуру, основанную на конкретной специфике того или иного вида спорта.

Менеджеров подразделяют на три основные группы:

1. Стратегический уровень - это руководители спортивных школ, спорткомплексов, президенты спортивных клубов и федераций и т.д.;
2. Tактический уровень - руководители управлений, самостоятельных отделов и т.д.;
3. Исполнительский уровень - тренеры, начальники команд, медицинский персонал и т.д.

От работы спортивного менеджмента напрямую зависит спортивный успех конкретного клуба, сборной команды и отдельного спортсмена. Помимо этого, от компетентности спортивного менеджмента зависит и конкретный финансовый доход спортивной организации. И здесь важнейшую роль играют менеджеры топ-уровня - верхушка спортивного менеджмента. От того, как они смогут организовать работу всей спортивной структуры организации, и зависит ее конечный успех.

Без качественного менеджмента в спорте частные организации просто не смогут элементарно выжить в условиях рынка, а государственные структуры просто не смогут грамотно готовить спортсменов к крупнейшим международным соревнованиям.

Спортивный менеджмент — один из видов отраслевого специального менеджмента, который имеет дело с управлением организациями физкультурно-спортивной направленности. В связи с таким подходом организация является ключевым понятием спортивного менеджмента.

Спортивные менеджеры, являясь субъектом управленческой деятельности, выполняют в организации ряд своеобразных функций. Среди них выделяются три ключевые:

### 1. Принятие решений.

Только профессиональный менеджер определяет направление развития организации на том или ином уровне, решает все вопросы, касающиеся распределения ресурсов, а также производит оперативные корректировки. Он принимает конечное решение о найме на работу того или иного сотрудника и несет всю полноту ответственности за его последствия.

### 2. Информационная функция.

В данном случае спортивный менеджер накапливает информацию о внешней и внутренней среде спортивной организации, распространяет ее в виде нормативных установок, после чего разъясняет персоналу как ближайшие, так и перспективные цели организации.

### 3. Функция руководителя.

Спортивный менеджер формирует отношения внутри и вне подконтрольной организации, мотивирует ее членов на достижение целей, координирует их усилия и выступающего в качестве официального представителя организации при взаимодействии с другими организациями.

Общая цель спортивного менеджмента состоит в обеспечении эффективного функционирования физкультурно-спортивных организаций в современных рыночных условиях России.

Спортивный менеджер характеризуется как специалист, владеющий искусством научного управления в организации, занимающий в ней руководящую должность и наделенный правом принимать управленческие решения.

Спортивный менеджмент развивается и имеет несколько направлений, например, спортивный туризм, индустрия спортивных товаров, администрирование в области спорта, спортивная экономика.

Становление спортивного менеджмента происходит по трем основным направлениям:

1. Использование опыта и профессиональных кадров спортивных деятелей советской эпохи.
2. Привлечение руководителей из смежных сфер или абсолютно иных профессиональных групп.
3. Подготовка новых кадров, на основе современной управленческой базы.

Спортивный менеджмент, как комплексная наука, базируется на многих дисциплинах, балансируя на них, словно эквилибрист, удерживающий в равновесии себя и неустойчивые опорные элементы. Именно поэтому, из-за большой сложности и многогранности, спортивный менеджмент часто рассматривают не только как науку, но и как мастерство, искусство учета большого числа переменных факторов при принятии управленческих решений.

С точки зрения постановки целей и выбора средств их реализации спортивный менеджмент является гуманитарной наукой, которой изначально присущ нормативный подход. Это означает, что процедура выбора целей связана с нормами о правильном, должном положении дел, существующих в сознании политических руководителей и преобладающих массах населения. Физическая культура в стране, в соответствии с целями такой доктрины, должна опираться на гимнастику и «нетяжелые» виды спорта. Красочным парадом физкультурников и прославлению трудовых движений в эстетическом виде, должно уделяться особое внимание.

Другая концепция спортивного менеджмента – развитие профессионального спорта под видом любительского – получила распространение в нашей стране после серии игр отечественных клубов с баскскими футболистами в 1937 году.

Цели и идеология управления спортом здесь совершенно другие – показать миру превосходство социалистической системы – в том числе, и в спортивных достижениях. Причем сделать это так, чтобы все считали, что высокие достижения демонстрируют спортсмены-любители, но никак не профессионалы, с их неприемлемыми рыночными принципами.

Так же как и в других науках, в спортивном менеджменте имеется свой категориальный аппарат, в который входят такие наиболее общие понятия, как «спортивное событие», «государственное управление физкультурой и спортом», «управление спортивной организацией», «управление спортооружением», «Самоуправление», «управление тренировочным процессом» и т.д. Анализ той или

иной категории порождает соответствующую науку, входящую в комплекс дисциплин спортивного менеджмента.

Менеджмент нередко ассоциируется с аппаратом управления, его структурным составом, характером связей между звеньями и уровнями структуры управления, полномочиями и ответственностью работников, занимающих различные должности.

## **1.2 Виды спортивных организаций**

Точной классификации спортивных организаций не существует, можно только условно разделить их виды по типу объединения или внутренней административно-организационной структуре. Но следует учесть, что схожие по внутренней организации, они могут иметь разные названия. Первичными организациями физкультурно-спортивной направленности принято называть те из них, в которых непосредственно проводится учебно-тренировочная работа и различные формы физкультурно-оздоровительных занятий с населением разных социальных и демографических групп.

### **Первичные спортивные организации:**

1. Спортивные секции
2. Спортивные кружки
3. Спортивные клубы
4. Спортивные школы

### **Спортивные объединения:**

На основе первичных организаций исторически складывались более крупные организации, призванные улучшить эффективность, организационно-методическое или коммерческое руководство.

1. Спортивное общество
2. Спортивная ассоциация
3. Спортивная федерация
4. Спортивный союз
5. Спортивное объединение

6. Спортивная конфедерация
7. Спортивная лига
8. Спортивный комитет

Среди физкультурно-спортивных организаций, которые осуществляют спортивную подготовку, выделяют следующие организации:

1. Центры спортивной подготовки.

Под центром спортивной подготовки понимается государственное или муниципальное учреждение, основной целью которого является организация спортивной подготовки и обеспечение подготовки спортивного резерва.

1. Региональные (межрегиональные) спортивно-тренировочные центры (далее - спортивно-тренировочные центры).

Под спортивно-тренировочными центрами понимаются физкультурно-спортивные организации или образовательные организации, осуществляющие деятельность в области физической культуры и спорта, либо структурные подразделения организаций, осуществляющих спортивную подготовку, имеющие в своей структуре спортивные сооружения, на базе которых осуществляется специализированная централизованная подготовка спортивного резерва.

1. Физкультурно-спортивные организации, осуществляющие спортивную подготовку, ранее являвшиеся образовательными учреждениями дополнительного образования детей (организациями дополнительного образования) и сохранившие традиционное название: спортивные школы, спортивные школы олимпийского резерва.

Образовательные организации самостоятельно определяют формы и методы проведения индивидуального отбора обучающихся, а также промежуточной и итоговой аттестации обучающихся.

Образовательная организация обеспечивает непрерывный тренировочный процесс с обучающимися.

Спортивная организация, включает в себя определение широкого круга общественных и коммерческих структур, и юридическое толкование этого термина может различаться в разных странах.

Образовательные организации формируют свою структуру самостоятельно, с учетом следующих особенностей:

1. - отделения (иные структурные подразделения), обеспечивающие тренировочную деятельность, открываются по группам видов спорта;
2. - группы обучающихся для прохождения тренировочного процесса комплектуются по избранным видам спорта и этапам (периодам) подготовки, а в командно-игровых видах спорта и с учетом планирования участия обучающихся в регулярных официальных соревнованиях (формирования команды игроков);
3. - образовательная организация, реализующая программы спортивной подготовки, в своей структуре создает специализированное подразделение, в которое зачисляются лица из числа обучающихся, выпускников образовательной организации, проходящих спортивную подготовку на условиях государственного (муниципального) задания и (или) иные лица, проходящие спортивную подготовку на условиях договора на оказание услуг по спортивной подготовке;
4. - для организации и осуществления методической (научно-методической) работы в образовательной организации в штатное расписание вводятся ставки инструкторов-методистов (методистов) из расчета одна ставка инструктора-методиста (методиста) на шесть ставок тренеров-преподавателей, при этом возможно создание соответствующего структурного подразделения (методический отдел, кабинет, служба).

Общественное объединение - добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения (уставные цели).

Право граждан на создание общественных объединений реализуется как непосредственно путем объединения физических лиц, так и через юридические лица - общественные объединения.

Общественные организации могут создаваться в нескольких организационно-правовых формах, но для спортивных организаций подходит, скорее всего, только общественная организация.

Общественной организацией является основанное на членстве общественное объединение, созданное на основе совместной деятельности для защиты общих

интересов и достижения уставных целей объединившихся граждан.

Высшим руководящим органом общественной организации является съезд (конференция) или общее собрание. Постоянно действующим руководящим органом общественной организации является выборный коллегиальный орган, подотчетный съезду (конференции) или общему собранию.

**Общероссийской спортивной федерацией** является общественная организация, которая создана на основе членства, получила государственную аккредитацию и целями которой являются развитие одного или нескольких видов спорта, их пропаганда, организация, а также проведение спортивных мероприятий и подготовка спортсменов - членов спортивных сборных команд. Не могут создаваться и действовать общероссийские спортивные федерации по национальным видам спорта.

**Региональная спортивная федерация** создается и действует в целях развития определенного вида или определенных видов спорта на территории субъекта Российской Федерации.

**Местная спортивная федерация** создается и действует в целях развития определенного вида или определенных видов спорта на территориях муниципального района, городского округа, внутригородского муниципального образования города федерального значения Москвы или Санкт-Петербурга.

Официальные наименования спортивных федераций должны содержать указания на организационно-правовую форму спортивной федерации (общественная организация), территориальную сферу ее деятельности (общероссийская, региональная, местная), а также на вид или виды спорта, в целях развития которых, создана спортивная федерация. Спортивные федерации вправе использовать в своих наименованиях слова «союз» или «ассоциация», не являющиеся в этом случае указанием на их организационно-правовую форму.

Общероссийские и региональные спортивные федерации подлежат обязательной аккредитации. Аккредитация и государственная регистрация спортивной федерации как юридического лица – понятия разные.

По одному виду спорта на территории Российской Федерации или одного субъекта Российской Федерации может быть аккредитована в качестве соответственно общероссийской или региональной спортивной федерации только одна общественная организация.



В члены общероссийских спортивных федераций в соответствии с их уставами могут быть приняты спортивные клубы независимо от организационно-правовых форм и их объединения, осуществляющие свою деятельность преимущественно в соответствующем виде или видах спорта.

- 1. Особенности управления спортивными организациями

Спортивная индустрия сейчас активно развивается и привлекательна для инвестиций. Сегодня отрасль как никогда нуждается в профессиональных управленцах не только знающих и понимающих спорт, но и обладающих знаниями, умениями и навыками профессионального управленца.

Для управления в сфере физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг менеджменту важно ясно представлять, что включают по содержанию данные услуги.

Проведение занятий по физической культуре и спорту предусматривает:

1. Занятия в группах общей физической подготовки и оздоровительной физической культуры.
2. Разработку индивидуальных (групповых) рекомендаций по режиму занятий.
3. Организацию соревнований в учебных группах, командах, школах и клубах по видам спорта.
4. Восстановительные мероприятия и методические консультации.
5. Реализацию различных видов досуга с учетом особенностей оказываемых услуг, включая культурно-массовые и развлекательно-игровые мероприятия, а также различные виды активного отдыха с учетом требований безопасности, в том числе медицинского обеспечения.

Проведение спортивно-зрелищных мероприятий включает в себя:

1. Спортивные и оздоровительные мероприятия для участников турниров, кроссов, марафонов, турниров по спортивным играм.
2. Спортивные праздники.
3. Спортивно-зрелищные вечера и концерты.

4. Встречи с выдающимися спортсменами.

5. Показательные выступления ведущих спортсменов и представителей спортивных учреждений.

Организация и проведение учебно-тренировочного процесса предусматривает:

1. Обучение потребителей услуг рациональной технике двигательных действий, формирование умений, навыков и связанных с этим знаний в избранной спортивной дисциплине.

2. Педагогическое воздействие, направленное на развитие и совершенствование двигательных способностей, соответствующих требованиям спортивной деятельности, в области которой ведется подготовка.

3. Педагогическое воздействие, направленное на компенсацию у потребителя услуг недостающих компонентов тактической, технической, физической и других видов готовности к потреблению услуги.

4. Организацию комплексного контроля за уровнем разносторонней подготовленности и состоянием здоровья потребителя услуг.

5. Консультативную помощь по различным направлениям построения и содержания учебно-тренировочного процесса.

Информационно-консультативные и образовательные услуги предусматривают:

1. Информацию общего характера о структуре и содержании спортивных услуг, о законодательно-нормативной базе сертификации в отрасли (через Интернет, средства массовой информации, рекламу и др.);

2. Консультации потребителей услуг специалистами по вопросам, связанным с предстоящим оказанием услуг, исключающим в дальнейшем потерю или нарушение здоровья и получение травмы;

3. Консультации специалистов в области питания (врача, диетсестры) по вопросам рационального режима питания и приема пищевых добавок, витаминов для потребителей услуги;

4. Консультации специалистов по проведению медико-восстановительных мероприятий, а также тестирования спортсменов;

5. Подготовку рекомендаций для потребителей программ занятий, а также общих правил по их эффективному использованию;
6. Профессиональная подготовка (переподготовка) и повышение квалификации в области физической культуры и спорта.

Прочие спортивные услуги предусматривают:

- организацию ремонта и подготовки (подгонки) спортивного оборудования, снаряжения и инвентаря;
- организацию ремонта одежды и обуви;
- прокат спортивного инвентаря;
- обеспечение стоянки транспортных средств потребителей услуг; прием на хранение вещей потребителей услуг;
- вызов такси по заказу потребителей;
- другие виды услуг.

Основная задача менеджмента в сфере физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг заключается в целенаправленном воздействии на работников физкультурной организации для создания условий по удовлетворению потребностей людей в услугах физической культуры и спорта, в повышении эффективности и качества этой работы, на получение, в конечном счете, финансовой прибыли.

Успешность менеджмента в этой сфере определяется многими факторами, которые следует принимать во внимание в управленческой деятельности. К таким факторам можно отнести:

1. Вкусы потребителей;
2. Количество потребителей;
3. Денежные доходы потребителей; их покупательная способность;
4. Уровень цен на спортивные товары и услуги;
5. Конкретные потребности и желания в проявлении физической активности с целью улучшения здоровья или других целей, подкрепленных покупательной способностью;
6. Состояние региональной демографии;

7. Состояние персональной демографии потребителей (возраст, пол, уровень образования, профессия и др.);

8. Критерии стиля жизни;

9. Частотность критерия занятий (систематичность и длительность занятий физическими упражнениями и видами спорта и др.)

Главный фактор эффективной деятельности физкультурно-спортивной организации состоит в ее способности удовлетворить запросы населения в физкультурно-оздоровительных и спортивных услугах.

Разнообразны не только услуги, но и организации которые их оказывают. При этом физкультурно-оздоровительные и спортивные услуги могут быть, как уже отмечалось, бюджетными, льготными и платными. Помимо организаций сферы физической культуры и спорта услуги оказываются в государственных учреждениях:

- в системе образования - образовательные организации дошкольного, начального общего, среднего общего и основного общего образования; образовательные организации среднего профессионального образования; образовательные организации высшего образования; образовательные организации дополнительного образования детей;
- в системе здравоохранения - поликлиники, больницы, восстановительные центры, врачебно-физкультурные диспансеры.

В других сферах хозяйственного комплекса страны также могут оказываться эти услуги (например, физическая культура на производстве, оздоровительные группы в парках культуры и отдыха):

1. В коммерческих физкультурно-спортивных организациях - фитнес-клубах, фитнес-центрах и т.д.

2. В некоммерческих организациях - спортивные клубы в образовательных организациях, по месту жительства.

Следует отметить, что процесс оказания физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг отличается от процесса производства и реализации спортивных товаров по ряду показателей. Эти отличия накладывают свой отпечаток на менеджмент организации, представляющей эти услуги. Главная причина специфики менеджмента в этих обстоятельствах заключается в характерных

особенностях самих услуг.

Поэтому менеджмент физкультурно-спортивной организации должен принимать во внимание эти характерные особенности физкультурно-оздоровительных услуг. В таблице №1 приведены основные особенности услуг, их характеристики и меры по учету этих особенностей в менеджменте (см. приложение).

Выводы по 1 главе.

По первой главе можно было узнать, что такое менеджмент в спортивной организации и его управление, а так же виды спортивных организаций, что дало широкий взгляд на менеджмент в спортивной организации. Его понятие помогло разобраться и понять все аспекты и получить информацию по этой части менеджмента. Одной из самых интересных тем стала управление организаций в спорте т.к. в ней рассказывается о работе внутри и о ее эффективном управлении.

Однако стоит заметить, что спортивный менеджмент в России находится на начальном этапе своего развития, это подтверждается наличием низкого уровня квалификации менеджеров, отсутствием социальной ответственности бизнеса, частой сменой управленческих кадров, что в итоге не позволяет достичь поставленных целей.

Все это свидетельствует о необходимости дальнейшего изучения спортивного менеджмента.

## **ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ FIGHT NIGHTS GLOBAL**

### **2.1 Общая характеристика спортивной организации.**

FIGHT NIGHTS GLOBAL - самая крупная промоутерская компания России, которая проводит турниры по смешанным единоборствам с участием мировых звезд. Громкие бои и великолепные шоу за семь лет стали визитной карточкой турниров FIGHT NIGHTS. Первый ивент компании состоялся в июне 2010 года в Москве, с тех пор многие бойцы промоушена построили успешную карьеру и стали мировыми

звездами ММА.

Руководителем компании является вице-президент федерации ММА Москвы, президент Камил Гаджиев. Продюсерами компании являются общественный деятель, многократный чемпион мира по кикбоксингу Бату Хасиков, телевизионный продюсер, член Общественной палаты Сангаджи Тарбаев, продюсер, руководитель студии «SHANDESIGN» Сергей Шанович и управляющий директор инвестиционного банка «GOLDMAN SACHS» Сергей Арсеньев.

Форматом турниров являются рейтинговые и чемпионские поединки за звание обладателя пояса организации в восьми весовых категориях у мужчин и в двух у женщин.

Турниры транслируются в 22 странах мира. Первые турниры компании транслировались на телеканале «ДТВ» и затем на «РЕН ТВ». С марта 2011 года турниры FIGHT NIGHTS показываются в прямом эфире телеканалами «Россия-2» и «Бойцовский клуб», которым в 2015 году на смену пришли телеканалы «МАТЧ!» и «МАТЧ!БОЕЦ».

В конце 2014 года в структуре компании произошел ребрендинг, после которого она стала называться EURASIA FIGHT NIGHTS, а в 2015 FIGHT NIGHTS GLOBAL.

С 05.06.2010 по 04.03.2018 FIGHT NIGHTS GLOBAL провел 75 турниров по всей России.

В августе 2015 года было объявлено о проведении турнира в Санкт-Петербурге.

В 2015 году, воспользовавшись перерывом в выступлениях в организации Bellator, под знамена FIGHT NIGHTS GLOBAL вернулся чемпион Bellator Виталий Минаков. С июля 2015 года по июнь 2016-го четырехкратный чемпион мира по самбо провел 4 поединка.

2016 год. Безусловно, знаковым в истории промоутерской компании FIGHT NIGHTS GLOBAL стал юбилейный турнир в Санкт-Петербурге FIGHT NIGHTS GLOBAL 50 (17 июня 2016 г.). Ивент собрал поистине фееричный файткард, который возглавил поединок с участием легендарного Федора Емельяненко. Спустя 4 года после завершения спортивной карьеры «Последний император» решил вернуться в профессиональный спорт. И свой первый бой в России решил провести именно в клетке FIGHT NIGHTS, что в очередной раз подчеркнуло высокий статус турниров промоушена.

В 2017 году, компания FIGHT NIGHTS GLOBAL определила чемпионов во всех восьми весовых категориях среди мужчин. К знаковым турнирам этого года стоит отнести событие в Астане – FIGHT NIGHTS GLOBAL 65, в рамках которого прошло сразу два титульных поединков с участием бойцов из России и Казахстана. В наилегчайшем весе (56.7 кг) российский спортсмен из Краснодара, Вартан Асатрян сумел взять верх в напряженной поединке у Жалгаса Жумагулова, а Георгий Кичигин (Казахстан) нанес поражение двукратному чемпиону мира по ММА среди любителей, Гаджимураду Хирамагомедову.

4 сентября в Каспийске прошел турнир FIGHT NIGHTS GLOBAL 73. В этот вечер зрители стали свидетелями российско-бразильского противостояния, включившего в себя такие бои, как Шамиль Амиров-Русимар Пальярес, Курбан Омаров – Фабио Мальдонадо и Ахмед Алиев -Диего Брандао.

16 декабря в Москве состоялся итоговый турнир 2017 года, главным событием которого стал супер бой в тяжелом весе между Виталием Минаковым и топовым бойцом из США, Тони Джонсом. Непобежденный российский боец вновь подтвердил высокий статус, отправив соперника в технический нокаут во втором раунде. Также в рамках ивента состоялся дебют в организации топового российского бойца из Ростова-на-Дону, Александра Шабля, отправившего соперника из Словакии, Мирослава Штрбака в глубокий нокаут.

Первый турнир ознаменовался Гран-при четвёркой в лёгком весе, победителем которого стал Мурад Мачаев.

Изначально турниры FIGHT NIGHTS проходили в ринге и включали как бои по правилам ММА, так и К-1. В главной поединке вечера Бату Хасиков нокаутом одержал победу над Рикардо Фернандесом. Также в турнире принимал участие Расул Мирзаев. В поединке с Маратом Пековым он одержал победу решением судей и стал первым чемпионом FIGHT NIGHTS в весовой категории до 66 килограммов.

Первым по-настоящему громким событием стал приезд в Москву знаменитого греческого кикбоксера Майка Замбидиса, который в ноябре 2011 года провёл бой с Бату Хасиковым. Многократный чемпион мира из Калмыкии одержал победу техническим нокаутом в первом раунде, сломав сопернику челюсть. В бойцовском мире такой исход многие посчитали случайным, после чего пошли разговоры о реванше.

Всего в 2012 году компания провела семь крупных спортивно-светских мероприятий, заключительное из которых «Битва под Москвой 9» прошло 16 декабря. В рамках турнира состоялся дебют экс-чемпиона UFC Андрея Орловского. Титулованный белорусский боец взял верх в противостоянии с американцем Майком Хэйсом.

2012 год стал знаковым в карьере Виталия Минакова, который подписал контракт с американским промоушеном BELLATOR . В 2013 году Виталий одержал победу в Гран-при турнира BELLATOR в тяжелом весе, после чего выиграл поединок за пояс чемпиона BELLATOR, нокаутировав соотечественника Александра Волкова в первом раунде. В апреле 2013 года первый боец FIGHT NIGHTS проложил себе дорогу в UFC.

Россиянин Али Багаутинов, выступающий в наилегчайшем весе, подписал контракт с крупнейшей в мире промоутерской компанией после убедительной победы над опытным японцем Сэйдзи Одзукой. Одержав три победы в дебютных поединках UFC, Багаутинов получил право на бой за звание чемпиона UFC. 14 июня 2014 года в городе Ванкувер в пятираундовом поединке Али уступил Деметриусу Джонсону единогласным решением судей.

С июня 2013 года компания FIGHT NIGHTS стала проводить турниры в восьмиугольной клетке, которая успешно используется в ММА-индустрии. Первой пробой стал турнир «Битва 12», получивший оригинальное название «Чужой против Хищника-3» . Главным его событием стал третий бой россиянина Шамиля Завурова и швейцарца Ясубея Энмото, победу в котором одержал боец из Швейцарии, а вместе с ним выиграл и трёхматчевое противостояние. Успешный опыт позволил провести параллели с кинематографом на турнире «Битва 13», который получил название «Бешеные псы».

С июня 2013 года компания FIGHT NIGHTS стала проводить турниры в восьмиугольной клетке, которая успешно используется в ММА-индустрии. Первой пробой стал турнир «Битва 12», получивший оригинальное название «Чужой против Хищника-3» . Главным его событием стал третий бой россиянина Шамиля Завурова и швейцарца Ясубея Энмото, победу в котором одержал боец из Швейцарии, а вместе с ним выиграл и трёхматчевое противостояние. Успешный опыт позволил провести параллели с кинематографом на турнире «Битва 13», который получил название «Бешеные псы».

В гости к FIGHT NIGHTS пожаловал ещё один экс-чемпион UFC Тим Сильвия. Благодаря победе над ним в трёхраундовом противостоянии российский тяжеловес



Руслан Магомедов подписал контракт с UFC и начал там успешную карьеру.

В ноябре 2013 года в Минске прошёл первый зарубежный турнир FIGHT NIGHTS «Битва на Немиге», главным событием которого стало долгожданное выступление на родине Андрея Орловского.

В марте 2014 года свой прощальный бой на профессиональном ринге провёл сенатор Совета Федерации Бату Хасиков. Многократный чемпион мира по кикбоксингу в последний раз вышел на ринг против своего принципиального соперника Майка Замбидиса. Бой прошёл все пять раундов, по итогам которых победу праздновал Хасиков.

Прошедшая в сентябре 2014 года «Битва 17» получила имя остросюжетного блокбастера Антуана Фукуа с участием голливудского актёра Дензела Вашингтона — «Великий уравнитель» и вышла в свет в одно время с известным фильмом. Турнир запомнился победой российского бойца Максима Гришина над южноафриканцем Тревором Прэнгли и успешным дебютом в смешанных единоборствах многократного чемпиона мира по кикбоксингу Владимира Минеева.

Итоговый турнир 2014 года «Битва 18. Перезаморозка» ознаменовался возвращением на российский ринг экс-чемпиона BELLATOR и одного из лучших российских бойцов Александра Шлеменко, который сумел прервать серию поражений, взяв верх над Ясубэем Энмото. В 2015 году компания провела четыре крупных турнира и шестнадцать турниров серии Selection «Бойцовский клуб FIGHT NIGHTS»

В 2016 году, в рамках культурной программы Петербургского международного экономического форума, компания провела юбилейный турнир EFN 50 Emelianenkovs. Maldonado, транслировавшийся по всему миру, в том числе UFC fightpass.

В 2017 году, компания FIGHT NIGHTS GLOBAL провела 25 турниров, открыв для себя новые города и страны, среди которых Астана, Алматы (Казахстан), Омск, Пенза, Тольятти, Сургут, Краснодар, Улан-Удэ, Екатеринбург, Брянск, Химки, Душанбе (Таджикистан).

## **2.2 Организационная структура FIGHT NIGHTS GLOBAL.**

## **Управление:**

### **Камил Гаджиев:**

Мастер спорта международного класса по джиу-джитсу, мастер спорта по боевому самбо. Победитель Кубка Мира по джиу-джитсу 2003 г. Чемпион Москвы по боевому самбо 2006 г. Основатель промоутерской компании Fight Nights 2010 г.

### **Сангаджи Тарбаев:**

Окончил Российский Университет Дружбы Народов. Специалист в области международных отношений, аспирант. 2003 — 2006 гг. — капитан команды КВН «Сборная РУДН». 2007 г. — телеведущий программа «Вокруг Света» (телеканал «Россия»). 2008 г. — генеральный директор компании «YBW-group» (Yellow, BlackandWhitegroup). 2012 г. — генеральный директор компании «My WayProductions». 2014 г. — член Общественной Палаты РФ. Продюсер проекта Fight Nights.

### **Сергей Шанович:**

Известный дизайнер, режиссер и продюсер телепроектов. Академик Российской Академии телевидения. Руководитель и творческий директор студии SHANDESIGN. Дизайнер года по версии GQ 2004. Генеральный продюсер проекта «Битва Чемпионов». Продюсер проекта Fight Nights.

### **Бату Хасиков:**

Абсолютный чемпион мира по кикбоксингу (WAKO, WAKO-PRO, WKA и W5), заслуженный работник физической культуры и спорта Республики Калмыкия, депутат парламента Республики Калмыкия. Кандидат политических наук. Член Совета Федерации РФ, сенатор. Основатель промоутерской компании FIGHT NIGHTS 2010 г.

### **Сергей Арсеньев:**

Родился 1 ноября 1971 года в городе Волгограде. Учился в Англии. С 2000 года работает в инвестиционном банке GoldmanSachs, где в настоящий момент занимает должность управляющего директора.

Так же в составе структуры спортивной организации «Fight Nights Global» присутствуют бойцы, выступающие в боях от Fight Nights Global.

Бойцы (чемпионы)

1. Жалгас Жумагулов
2. Лиана Джоджуа
3. Томаш Дэк
4. Александр Матмуратов
5. Ахмед Алиев
6. Георгий Кичигин
7. Роман Копылов

Так же в спортивной организации «Fight Nights Global» имеются партнеры которые позволяют провести зрелищные и захватывающие бои.

Партнеры Fight Nights Global:

1. ФОНБЕТ - Генеральный Партнёр.

ФОНБЕТ – лучший букмекер 2017 года по версии RGW Ежедневно более 1000 событий в линии. Спортивные и культурные мероприятия: футбол, ММА, бокс, хоккей, баскетбол, волейбол, теннис, киберспорт, «Евровидение», «Оскар».

1. Группа "Сумма"

Группа «Сумма» - это диверсифицированный холдинг, объединяющий перспективные и динамично развивающиеся активы в портовой логистике, инжиниринге, строительстве, телекоммуникационном и нефтегазовом секторах.

1. МАТЧ ТВ

«МАТЧ ТВ» – российский федеральный общедоступный канал о спорте и здоровом образе жизни. В эфире - трансляции главных спортивных событий, новости, аналитические и развлекательные программы, реалити- и ток-шоу, документальные циклы, шоу о здоровом образе жизни, художественные фильмы и сериалы о спорте.

## 1. МАТЧ! БОЕЦ

Телеканал «Матч! Боец» посвящен профессиональным и любительским единоборствам: боксу, смешанным единоборствам, кикбоксингу, дзюдо, борьбе, самбо и другим. Максимальное количество прямых трансляций самых зрелищных событий мира единоборств с участием российских и зарубежных спортсменов. Трансляции турниров, организуемых отечественными промоушен компаниями: Мир бокса, FIGHT NIGHTS, M1 Global, ACB.

### 1. ООО «Марин Экспо»

ООО «Марин Экспо» - оказывает полный комплекс услуг по организации транспортно-экспедиционного обслуживания зернового груза в морском порту города Новороссийска: ведение ежедневного оперативного учета поступающих зерновых грузов по количеству и качеству; организация перевалки грузов и его сертификация; координация действий всех организаций, служб и инспекций, участвующих в доставке, приемке, перевалке грузов.

### 1. ООО «Петро Инжиниринг»

ООО «Петро Инжиниринг» - инжиниринговая компания, специализирующаяся на реализации проектов любой сложности в сфере комплексного обустройства объектов нефтегазовой, нефтегазоперерабатывающей и нефтехимической отраслей.

### 1. ООО «Транспортная логистика»

Компания работает на рынке перевозок зерновых грузов с 2012 года, имеет договорные отношения со многими собственниками подвижного состава, значительный опыт в работе со структурами Россельхознадзора, ОАО «РЖД» и другими учреждениями, участвующими в процессе отгрузки зерна.

Основные направления деятельности компании:

- Обеспечение круглосуточного логистического и диспетчерского сопровождения вагонов - отгружаемых в адрес клиентов компании;
- Организация отгрузки зерновых культур железнодорожным и автомобильным транспортом с линейных (локальных) элеваторов и хозяйств;
- Организация отгрузок ж/д и автотранспортом любых грузов в любой точке России.

## 1. Компания «BRINOLLI»

Компания «BRINOLLI» занимается химическим матированием листового стекла и зеркал. Мы по праву считаемся компанией №1 в России в сфере химического травления!

## 1. ТПК «AIRON»

Торгово - промышленная компания «Айрон», существует уже 8 лет и является одним из самых динамично развивающихся предприятий республики Татарстан.

## 1. MEN'S HEALTH

MEN'S HEALTH – главный мужской журнал во всем мире. Ежедневно обновляющиеся рубрики и статьи, советы экспертов и блоги, конкурсы и подарки.

## 1. Интернет-портал Sportbox.ru

Sportbox.ru - спортивный медиа-портал, посвященный текущим событиям российского и мирового спорта.

## 1. MMAnews.info

MMAnews.info – спортивный интернет-портал о смешанных единоборствах.

## 2.3 Анализ конкурентов спортивной организации

У спортивной организации Fight Nights Global имеются конкуренты, которые превосходят их по статистике участников и зрителей, такие организации как:

### 1.UFC

### 2. Bellator

### 3. M-1

UFC:

Организация UFC принесла своим владельцам более 700 миллионов долларов за последние 12 месяцев. Отчет отслеживает финансовые показатели с 31 марта 2017 года до 31 марта 2018 года. Сумма более 700 миллионов долларов, вероятно, является рекордной для организации. Руководство UFC прогнозировало, что их прибыль в 2017 году составит 320 миллионов долларов. При этом в 2016 годы

данный прогноз был на уровне 226 млн, а в 2015 году — 192 млн (по другим источникам 189 млн).

UFC провели 39 мероприятий, в 35 разных городах, в 11 странах и на пяти континентах.

В рамках этих событий было 474 боя в 13 различных весовых категориях. Эти 474 поединка суммарно продлились 87:21 часов.

Самым длинным турниром года стал финал The Ultimate Fighter 27 в Лас-Вегасе (2:46:20).

Самым коротким событием года стал «UFC Fight Night 126: Cowboyvs. Medeiros» (1:37:45).

Турниры UFC посетило суммарно 432 103 зрителя, что принесло прибыли от продажи билетов на 66 808 666 долларов.

Самым высоким уровнем дохода за отчетный год отметился «UFC 229: Нурмагомедов vs МакГрегор» на T-Mobile Arena в Лас-Вегасе (\$17,2 млн.), в то время как самым низким показателем доходов стал финал TUF 28 (\$204,600).

Bellator:

Организация Bellator принесла своим владельцам более 852 350 миллионов долларов за последние 12 месяцев. Показатели с 14 апреля 2017 года до 14 апреля 2018 года.

Организация Bellator провели 28 мероприятий, в 20 разных городах, в 8 странах и на 3 континентах.

В рамках этих событий было 318 боев в 10 различных весовых категориях.

По зрителям: Средний показатель Bellator на кабельном канале Paramount в 2018 году составляет 448 тысяч зрителей. Общий телевизионный рейтинг шоу Bellator снизился по сравнению с прошлым годом на 34 процента.

M-1:

Организация M-1 принесла своим владельцам немного меньше своих прямых конкурентов в 324 232 миллионов долларов за последние 12 месяцев. Отчет финансовых показателей с 2 мая 2017 года до 2 мая 2018 года.

Организация M1 провели 20 мероприятий, в 12 разных городах, в 5 странах и на 4 континенте.

В рамках этих событий было 147 боев в 9 различных весовых категориях.

Fight Nights Global:

Организация Fight Nights Global принесла своим владельцам более 522 480 миллионов долларов за последние 12 месяцев. Показатели с 24 марта 2017 года до 24 марта 2018 года.

Организация Fight Nights Global провели 75 мероприятий, в 20 разных городах, в 4 странах и на 3 континенте.

В рамках этих событий было 540 боев в 8 различных весовых категориях.

Юбилейный турнир FIGHT NIGHTS GLOBAL 50 в Санкт-Петербурге собрал не только более 9 000 тысяч зрителей на трибунах "Сибур Арены", но и рекордную для турниров FIGHT NIGHTS GLOBAL телевизионную аудиторию! В общей сложности международный турнир FIGHT NIGHTS GLOBAL 50: Емельяненко vs. Мальдонадо только в России посмотрело более 9 миллионов человек.

Вывод по 2 главе:

По 2 главе я дал общую характеристику об организации Fight Nights Global, а это ее год основания, мероприятие и история создания организации. В дальнейшем можно узнать об их управлении какие есть должности в организации Fight Nights Global и чем они занимаются что бы все организовать так же их партнеры в которых тоже есть заслуга для мероприятия. Далее я провел анализ конкурентов таким известных организаций как UFC, M-1, Bellator из всех данных моно было выяснить какие показатели у кого лучше и кому к чему нужно расти, для увеличения прибыли, а так же зрителей в том числе. По данным получается, что из всех конкурентов Fight Nights Global спортивная организация M-1 находится ближе всех, а остальные организации такие как: UFC и Bellator по финансовым показателям превосходят спортивную организацию Fight Nights Global и по зрителям, но в Fight Nights Global организации по мероприятиям выходят на высокий уровень чем их конкуренты, но у конкурентов знаменитые бойцы, что так же влияет на рейтинг зрителей и телетрансляций.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении хотелось бы отметить, что на основе проведенных исследований, мне удалось выяснить понятие и сущности спортивного менеджмента, что дало понять, что успех организации зависит от качества стратегического управления, которое должно предвидеть угрозы и возможности развития физической культуры и спорта, адаптировать деятельность организации к изменениям внешней среды и влиять на формирование ее факторов. Так же государство и различные коммерческие организации вкладывают значительные средства в развитие физической культуры спорта, что свидетельствует о возросшем интересе к физической культуре и спорту. Значимой и деятельной фигурой в сфере физической культуры и спорта стал сегодня спортивный менеджер.

Спортивному менеджеру физкультурно-спортивных организаций приходится решать множество вопросов: как организовать физкультурно-спортивное мероприятие, найти спонсоров, привлечь зрителей.

Важно отметить, что современный спорт невозможно представить обособленным, изолированным и функционирующим вне экономических отношений. Основопологающей задачей спортивного менеджмента в стране является создание условий для сохранения и улучшения физического здоровья граждан.

Можно сказать, что менеджмент в спорте является самостоятельным видом профессиональной деятельности. Данная отрасль менеджмента направлена в первую очередь именно на высокоэффективное достижение различных целей физкультурно-спортивной организации, которая работает в условиях рынка, с помощью особенно рационального использования различных материальных и трудовых, а также информационных ресурсов. Хотелось бы отметить, что рождение спортивного менеджмента именно как профессии связывается с появлением таких должностей, как, например, руководитель физкультурной и спортивной организации, а это профессиональные управляющие. Спортивный клуб имеет определенную внутреннюю структуру, основанную на специфике того или иного вида спорта. В нем есть управления, департаменты, отделы, группы, команды. Иными словами, в спортивном клубе существуют различные виды управленческой деятельности. Вместе с ними появляется структура взаимоотношений и подчиненности. Это значит, что менеджеры бывают разных уровней, и задачи они решают разные. Менеджер спортивного клуба распределяет все обязанности между своими заместителями, а также начальниками структурных



подразделений, включая главного бухгалтера. Также, он утверждает, должностные инструкции и правила и прочие внутренние документы клуба. Клуб имеет самостоятельный баланс, он действует на основе полного хозрасчета, а также самоокупаемости, самофинансирования.

Цели и задачи, поставленные в данном реферате, были успешно выполнены, а именно: понятие и сущность спортивного менеджмента, виды спортивных организаций и особенности управления спортивными организациями.

Из источников можно было узнать все виды спортивной организации, что дало более широкий взгляд на спортивную организацию.

Из особенностей хотелось бы отметить, что в управлении спортивных организаций, очень много решает работа в команде, так как каждое решение очень важно для спортивной организации и дальнейшего развития.

Во 2 главе, я провел анализ деятельности Fight Nights Global.

В ней было сказано о характеристике спортивной организации, организационная структура Fight Nights Global и так же я провел анализ конкурентов спортивной организации, что очень помогло в понимании как из организаций как работает и кому больше всего нужно делать упор на их проблемы и недостатки.

В процессе проделанной работы, было сложно найти более подробную информацию об данных спортивных организациях в смешанных единоборствах, что дает только приблизительные данные об организациях.

Мое мнение, что спортивной организации Fight Nights Global нужно делать упор на расширение своих мероприятий по всему миру, а так же подписывать как можно больше новых и хороших бойцов, а так же совместная работа с зарубежными коллегами для того что бы организация была наравне с лидерами.

Приложение

Таблица 1.

Характеристики  
услуг

Особенности характеристик услуг

Меры по учету  
особенностей услуг в  
менеджменте.

## Неосвязаемость

В отличие от спортивных товаров физкультурно- оздоровительные услуги до момента их непосредственного потребления нельзя попробовать, увидеть. Например, тренажерный зал нельзя взять на рынок спортивных услуг, чтобы во время продажи наглядно продемонстрировать свой «товар». Фактически продается не тренажерный зал, а продается только право заниматься в нем в определенное время

- выпуск рекламных брошюр с информацией об услугах;
- на сайте организации поместить информацию о занятиях в тренажерном зале (описание комплексов упражнений, последовательность, планируемые результаты занятий);
- представление инструкторов тренажерного зала (стаж, квалификация, результаты работы и т.д.);
- отзывы посетителей о занятиях в зале

Неотделимость  
от источника

В физкультурных организациях оказание услуг осуществляется в присутствии и того, кто ее оказывает - инструктора, и того, кто ее получает, - посетитель организации. Более того, посетитель не просто потребляет услугу - он активно включен в ее производство - в учебно-тренировочный процесс. Инструктор, осуществляющий тренировочное занятие с посетителем, также является частью предлагаемой посетителю услуги

- обеспечение выбора услуг, удовлетворяющих потребности посетителей;
- организация учебно-тренировочного процесса таким образом, чтобы включенность в него посетителя приносила ему удовлетворенность от занятий;
- обеспечение учета индивидуальных особенностей посетителей при подборе оздоровительных программ;
- поддержание инструктором во время занятий положительного эмоционального фона

Несохраняемость

В отличие от спортивных товаров физкультурно-оздоровительные услуги, не проданные сегодня, нельзя будет продать завтра

- оптимизировать соотношение спроса и предложения, учитывая свои возможности;
- установить дифференцированные цены с учетом сезонности;
- разработать гибкую систему скидок на услуги;
- использовать различные программы, стимулирующие продажи услуг

## Список используемой литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. - М.: Прогресс, 1990. - С. 638-639.
2. Гриценко Н.А. Спортивный менеджмент: понятие, роль, состояние в России.
3. Дашиев А.Б. К вопросу о сущности и роли спортивного менеджмента в физкультурно-спортивных организациях.
4. Дыленова И.И. Становление спортивного менеджмента как социального института в условиях современного общества
5. «Менеджмент спортивной организации» Переверзин И.И. 2006г.
6. «Искусство спортивного менеджмента» Переверзин И.И. 2005г.
7. Федеральный закон Российской Федерации от 4 декабря 2007 г. N 329-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации"
8. <https://fightnights.ru/>
9. История физической культуры и спорта: Учеб. для ИФК / Под ред. В.В. Столбова. - М.: ФиС, 1993.
10. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации. Краткий курс. -М.: ФОН, 1998.