

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы в России наблюдается значительный рост интереса к спорту как к профессиональному, так и к более массовому физкультурно- оздоровительному движению.

В нашей стране очень активно развивается спорт, как профессиональный, так и любительский. Для организации активного отдыха и здорового образа жизни предлагаются различные способы и средства.

В настоящее время трудно представить общественную жизнь без тех или иных проявлений физической культуры и спорта. Популяризация физической культуры, спорта и здорового образа жизни нуждается в четко специфицированном разделении в соответствии с теми основными формами спорта, которые установились в обществе на современном этапе.

Спорт - это один из наиболее доступных способов поддержания и сохранения здоровья и работоспособности человека. С каждым годом

появляются и развиваются различные формы занятий физическими

упражнениями, совершенствуются новые, необычные виды спорта, но

заинтересованность к ним.

На сегодняшний день спорт приобретает настолько высокую значимость

в обществе, что появляются основания считать его одним из основных видов

человеческой деятельности. В системе норм и ценностей общества он также

играет большую роль. Занятия спортом, особенно любительские, довольно

часто рассматриваются не только как способ укрепления и сохранения

здоровья.

Масштабы развития современной мировой индустрии спорта таковы, что даже мировой финансово-экономический кризис практически не повлиял на ее расширение. Сегодня в спорте активно развивается конкуренция, когда каждая спортивная организация (федерация, лига или клуб) начинает формировать и развивать свою конкурентную стратегию, стремясь, таким образом, к повышению конкурентоспособности.

Социально-экономические изменения в российском обществе вызывают необходимость осмысления и широкого изучения вопросов организации и управления в сфере физической культуры и спорта на основе использования опыта, теории и практики менеджмента.

Следует отметить, что в современной России физкультурно-спортивную работу проводят 100 тыс. различного вида физкультурных и спортивных организаций, в которых трудятся более 241,8 тыс. специалистов - тренеров, преподавателей, учителей физической культуры, инструкторов-методистов и других категорий работников.

Выполняя ряд органически связанных между собой функций, физическая культура и спорт составляют в своем единстве качественно новую, вполне самостоятельную социально-культурную отрасль, в развитии которой общество и государство всегда были заинтересованы.

Задачи исследования:

1. Рассмотреть понятие и особенности спортивного менеджмента.
2. Рассмотреть виды спортивных организаций.
3. Выделить особенности управления спортивными организациями.
4. Предоставить характеристику фитнес-клуба «Exclusive fitness».
5. Рассмотреть организационную структуру организации.
6. Предоставить рекомендации по улучшению деятельности фитнес-клуба.

Объект исследования выступает фитнес-услуга, а предметом – процесс развития рынка фитнес-услуг в России.

Для достижения поставленной цели в ходе исследования применяются такие общенаучные методы познания, как сравнение, группировка, анализ и синтез, индукция и дедукция, а также методы экономического анализа.

Информационной базой исследования служат материалы периодической печати и данные сети Интернет.

Глава 1. Теоретические основы организации коммерческой деятельности

1.1 Понятие и сущность спортивного менеджмента

Современное общество уже невозможно представить без спорта и здорового образа жизни. Актуальность развития спортивного менеджмента определяется необходимостью рационального управления в физкультурно-спортивных организациях в целях получения ими максимальной прибыли, так как спорт стал одним из видов коммерческой деятельности.

Включение физкультурно-спортивных организаций в рыночные отношения обнаружило необходимость создания новой системы управления данной сферой услуг – спортивный менеджмент.

Спортивный менеджмент представляет собой систему методологических положений и мероприятий, направленных на эффективное управление физкультурно-спортивными организациями.

Спортивный менеджмент – это социальный процесс в отрасли спорта и физической культуры, направленный на эффективное управление спортивными организациями в современных условиях[\[1\]](#).

Основопологающей задачей спортивного менеджмента является создание условий для сохранения и улучшения физического и духовного здоровья граждан[\[2\]](#).

Управление физкультурно-спортивными организациями носит масштабный характер и включает различные цели. Поэтому, применение менеджмента позволяет систематизировать цели организации, выбрать наиболее значимые и предложить программу достижения конечной цели при оптимальном соотношении затрат, рисков и результата.

Цели менеджмента напрямую зависят от типа организации. Целью менеджмента коммерческой организации физкультурно-спортивной направленности является

обеспечение максимальной прибыльности организации. Целью некоммерческой организации – удовлетворение потребностей населения в физкультурно-спортивных услугах.

Функции спортивного менеджмента:

1. Подготовка и принятие управленческого решения (принятие различных нормативных актов: текущих и перспективных планов);
2. Организация (упорядочение организаций физкультурно-спортивной направленности в единую систему; материальное и трудовое обеспечение деятельности организации; разработка маркетинговой стратегии);
3. Мотивация (создание системы стимулов и санкций, материальной и моральной заинтересованности персонала спортивных организаций; пропаганда здорового образа жизни и повышение потребности населения в физкультурно-спортивных услугах);
4. Контроль (количественная и качественная оценка результатов деятельности организации);
5. Координация (бесперебойность и непрерывность процесса менеджмента в организации, в целях достижения согласованности всех звеньев спортивной организации)[3].

Также выделяют и отраслевые функции спортивного менеджмента (рис. 1)

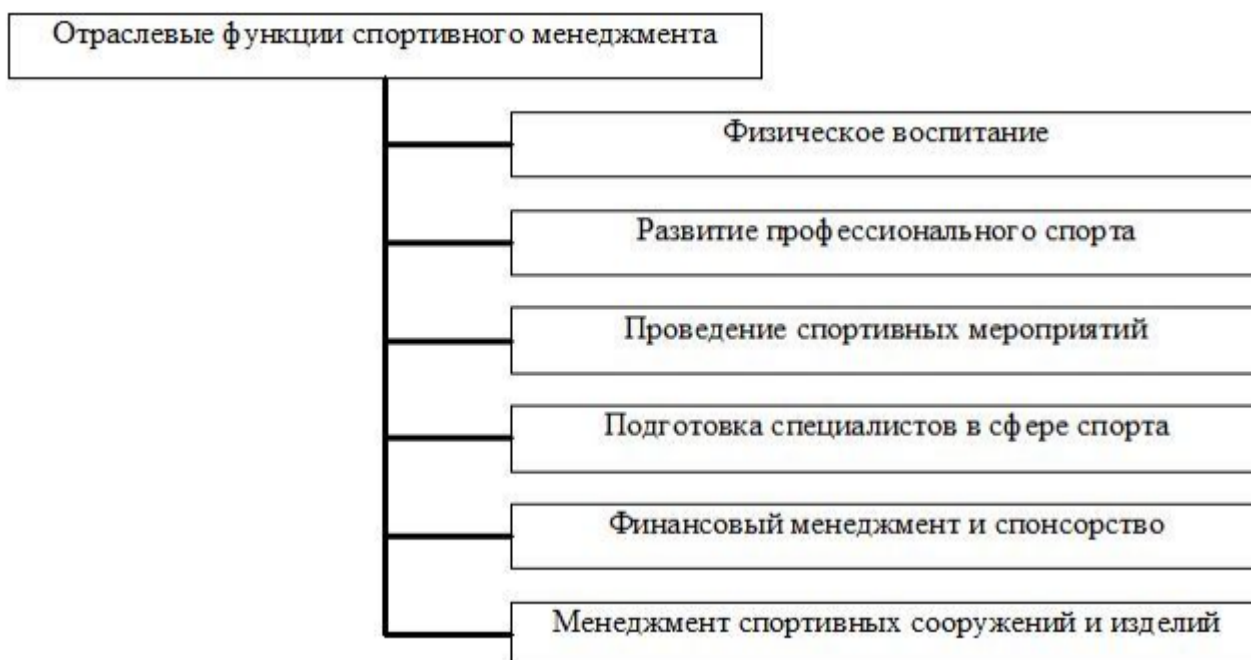


Рисунок 1 - Отраслевые функции спортивного менеджмента

Каждая организация самостоятельно определяет приоритетные направления своей деятельности, что выражается в различных совокупностях вышеприведенных функций спортивного менеджмента.

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[4].

Однако стоит заметить, что спортивный менеджмент в России находится на начальном этапе своего развития, это подтверждается наличием, например, низкий уровень квалификации менеджеров, отсутствие социальной ответственности бизнеса, частая смена управленческих кадров, что в итоге не позволяет достичь поставленных целей. Все это свидетельствует о необходимости дальнейшего изучения спортивного менеджмента как общественного института.

1.2 Виды спортивных организаций

Физкультурно-спортивные организации – юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, осуществляющее деятельность в области физической культуры и спорта в качестве основного вида деятельности[5].

Физкультурно-спортивные организации могут быть коммерческими организациями, некоммерческими организациями и создаваться в различных организационно-правовых нормах, предусмотренным законодательством Российской Федерации[6].

Физкультурно-спортивные организации участвуют в организации работы по развитию ФКиС среди различных групп населения, создают условия для охраны и

укрепления здоровья спортсменов и для участвующих в спортивных соревнованиях и учебно-тренировочных мероприятиях лиц, обеспечивают спортсменам и тренерам необходимые условия для тренировок, а также иным образом содействуют этим лицам в достижении высоких спортивных результатов.

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:

- Спортивные секции.
- Спортивные кружки.
- Спортивные клубы.
- Спортивные школы.

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

- Спортивное общество.
- Спортивная ассоциация.
- Спортивная федерация.
- Спортивный союз.
- Спортивное объединение.
- Спортивная конфедерация.
- Спортивная лига.
- Спортивный комитет.

1.3 Особенности управления спортивными организациями

Физкультурно-спортивная организация является первичным звеном управления. К ним относятся спортивные клубы, спортивные школы различных видов, спортивные команды, спортивные сооружения и т.д. Все они являются социально управляемыми объектами, имеют внутреннюю структуру, внешнюю форму и правовое закрепление. То есть физическая культура и спорт институировались в специальных организациях физкультурно-спортивной направленности.

Система управления спортивной организацией состоит из таких компонентов: механизм управления, организационная структура управления и процесс управления.

Различают основные и конкретные функции управления спортивными организациями. В настоящее время специалисты придерживаются различных мнений по вопросу о составе основных функций управления. Наиболее традиционно включение в их состав таких функций, как:

Планирование – определяет цели различных спортивных организаций и программу действий для их достижения. Иными словами, отвечает на вопросы: «что делать? Как делать?».

Организация – устанавливает формальные отношения в ходе выполнения плановых работ среди исполнителей. Организация отвечает на вопрос: «Кто будет делать?».

Мотивация – деятельность по созданию системы стимулов, активирующих и побуждающих сотрудников организации к эффективному труду в соответствии с разработанными планами.

Руководство – представляет собой процесс влияния на различных членов организации для решения целей, поставленных перед ней. Для того, чтобы быть эффективным руководителем, менеджер должен постоянно расширять свои знания о мотивационных процессах.

Контроль – деятельность, включающая наблюдение за течением процессов в объекте менеджмента, сравнение величины контролируемого параметра с заданной программой, выявление отклонений от программы, их места, времени, причины и характера.

Анализ – связывает положение организации в целом, ее подразделений и отдельных работников с качеством выполнения работы по ее конечному

результату. В процессе анализа оценивается исполнение, сравнивается исполнение со стандартами, заложенными при планировании.

Конкретные функции менеджмента ФКиС представляют собой результат разделения управленческого труда. Они могут быть выделены и охарактеризованы по содержанию управленческого воздействия на определенный объект.

К таким функциям можно отнести: физическое воспитание; организация физкультурно-спортивной работы с населением; подготовка высококвалифицированных спортсменов по видам спорта; подготовка спортивного резерва; проведение спортивных соревнований и спортивно-зрелищных мероприятий; научное и программно-методическое обеспечение физического воспитания и развития спорта; организация производства спортивных товаров; осуществление международных спортивных связей[7].

Глава 2. Анализ коммерческой деятельности фитнес-клуба

«Exclusive fitness club»

2.1. Характеристика фитнес-клуба «Exclusive fitness club»

«Exclusive fitness club» – это фитнес-центр нового формата в центре Москвы на ул. Сущевская, 21, который ориентирован на персональные тренировки. Клуб не просто тренинг по разным спортивным направлениям. Он предлагает smart-фитнес – занятия, направленные на достижение долгосрочных результатов. Фитнес-клуб работает с новейшими фитнес-технологиями.

«Exclusive fitness club» создает все условия, чтобы клиентам было комфортно.

Режим работы фитнес-центра представлен в таблице 2.

Таблица 2

График работы фитнес-клуба

Понедельник 9:00 – 22:00

Вторник 9:00 – 22:00

Среда 9:00 – 22:00

Четверг 9:00 – 22:00

Пятница 9:00 – 22:00

Суббота 9:00 – 22:00

Воскресенье 10:00 – 21:00

Современные и эффективные программы фитнеса помогут достичь высоких результатов как профессиональным спортсменам, так и новичкам в мире спорта, имеющим нулевую подготовку.

Основные направления работы:

1. Тренажерный зал. Тренажерный зал – сердце «Exclusive fitness club». Просторный лофт открывает двери для гостей с любым уровнем подготовки: «свое» здесь найдут как новички в фитнесе, так и опытные спортсмены с высокими требованиями. Мы учли интересы каждой аудитории.

Главное достоинство тренажерного зала – многозадачность. В просторном помещении располагаются самые разнообразные тренажеры, направленные на развитие всех групп мышц. Мы постарались сделать все, чтобы вы непременно достигли поставленной цели, какой бы она ни была: похудение, набор мышечной массы или комплексная подготовка к соревнованиям по пауэрлифтингу, бодибилдингу или бикини.

Просторный фитнес-зал делится на зоны аэробных и анаэробных тренировок. В каждой зоне дежурят опытные инструкторы, влюбленные в свою работу. Специалисты с удовольствием помогут советом и не дадут заблудиться в

разнообразии тренажеров.

2. Групповые занятия. Групповые занятия делятся на два класса: аэробные и гимнастические.

Аэробные классы. Фитнес занятия аэробикой направлены на похудение и укрепление здоровья. Тренировки помогают сжечь лишние калории, подтянуть тело, избежав значительного набора мышечной массы, увеличить объем легких и улучшить работу сердечно-сосудистой системы.

Направления: Степ-аэробика, Fitball, Body Step, Lady's Dance, Tae Bo.

Гимнастические классы. Групповые занятия фитнесом в гимнастических классах направлены на общее оздоровление и укрепление организма. В результате тренировок улучшается работа внутренних органов, повышается устойчивость нервной системы, увеличивается гибкость тела.

Направления: Пилатес, Stretch, йога (вид - хатха), здоровая спина, калланетика

3. Реабилитационный фитнес. Зачастую под термином «реабилитация» понимается комплекс упражнений или специальных процедур, цель которого – восстановить утраченные функции организма до их изначального уровня, когда имеются в виду травмы или операции, или нормального, если возможности тела ограничены вследствие других причин.

Однако возможности реабилитационного фитнеса распространяются гораздо шире. Они позволяют не только восстановить, но и дополнительно развить возможности человека и научить его специальным навыкам.

Как и в любом другом виде фитнеса, основой восстановительного фитнеса является движение. Однако тренировки в нем проходят по специальным программам, отличающимся от обычных: для восстановления функциональности тела используются комбинации лечебной физкультуры, мануальных техник и стандартных упражнений на силу и выносливость.

Каждая программа восстановления составляется индивидуально. В ней учитываются рекомендации врачей, добавляются упражнения на правильное дыхание. А на тренировках строго соблюдается правильная амплитуда движений и используется специальное оборудование.

Результаты от тренировок появляются уже после первого занятия и сохраняются до недели. В это время улучшается тканевый обмен, увеличивается свобода движений, снижаются боли. 10 тренировок позволяют сохранить эффект от восстановления на несколько месяцев. За это время перестраиваются ткани тела, у них полностью меняется двигательный стереотип, мышечная морфология, улучшается иннервация и состояние суставов. Тело восстанавливает свои изначальные функциональные возможности.

В то же время восстановительный фитнес – это еще и фитнес в изначальном его понимании. По мере улучшения функций опорно-двигательного аппарата тренер может включить в ваши тренировки упражнения на похудение или наращивание мышечной массы, так же учитывающие особенности вашего телосложения.

Восстановительный фитнес – это еще и отличный способ приобрести специальные физические навыки и возможности. К примеру, обучиться катанию на сноуборде или подготовиться к велосипедным соревнованиям. Тренер «Exclusive fitness club» подготовит специальную программу на наращивание необходимых групп мышц, умение правильно распределять центр тяжести, улучшение скорости реакции и т.д.

Пройдя специальный курс упражнений в фитнес-клубе, клиенты будут готовы к специфичным нагрузкам во время занятий спортом и сможете избежать досадных травм.

Тренеры «Exclusive fitness club» профессионально владеют всеми методиками восстановительного фитнеса и обладают большим опытом составления специальных программ для быстрой реабилитации организма.

4. Фитнес для беременных. Тренированное тело, развитые мышцы лучше справятся с нагрузками по вынашиванию и рождению ребёнка. Интенсивные тренировки противопоказаны, а вот специальная фитнес гимнастика в 1 и 2 триместре – наоборот. Эффективные занятия для беременных укрепят мышцы таза и нижней части спины. Органы будут работать слаженнее и правильнее, вы научитесь лучше чувствовать своё тело.

Специальная гимнастика поможет избавиться от неприятных спутников беременности: варикоза и тромбоза вен; токсикоза на ранних сроках; гестоза – очень опасного осложнения беременности; отёков; гипоксии – кислородного голодания плода; нарушений в плаценте.

Тренеры «Exclusive fitness club» сертифицированы по трём программам (рисунок 2).



Программа компании Wellcom «Беременность и фитнес»	Программа Ассоциации профессионалов фитнеса «Особенности фитнес-тренировки для беременных»	«Тренировка для беременных» от Академии Wellness
--	--	--

Рисунок 2 - Сертификаты тренеров фитнес-клуба «Exclusive fitness club»

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности «Exclusive fitness club» за 2014-2016 года, для этого построим таблицу 3.

Таблица 3

Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия

Показатели	2014		2015		Темп роста 2014 к 2015		2016		Темп роста 2016 к 2015	
	Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн.,%	Абс.	Отн.,%
Выручка от реализации услуг, тыс.руб.	2788		2566		-222	8	2053		-513	20

Себестоимость услуг, тыс.руб.	2706	2388	-318	11,7	1909	-479	20,1
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс.руб.	894	838	-56	6,3	785	-53	6,3
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.	1430	1832	402	28,1	7056	5224	285,2
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2	1,4	-0,6	30	0,3	-1,1	78,6
Продолжительность одного оборота, дни	180	257	77	42,8	1200	943	366,9
Фондоотдача, руб.	3,1	3,0	-0,1	1,8	2,6	-0,4	14,6
Валовая прибыль, тыс.руб.	82,00	178,00	96,00	-117,1	144,00	-34,00	19,1
Чистая прибыль, тыс.руб	-58,00	21,00	79,00	136,2	12,00	-9,00	42,9
Чистая норма прибыли, %	-2,1	0,8	2,9	113,8	0,6	-0,2	25
Рентабельность услуг %	3	7,5	4,5	150	7,5	0	0

Данные таблицы 3 позволяют проследить следующую тенденцию развития предприятия. Так, в 2016 г. предприятием получена выручка в объеме 2053 тыс.

руб., что ниже показателя предыдущего года на 513 тыс. руб. или на 20%, по отношению к 2014 г. в 2015 году товарооборот сократился на 8%.

Ухудшение результата производственно-сбытовой деятельности фитнес-клуба в рассматриваемом периоде было обусловлено резким снижением спроса на услуги фитнес-клуба со стороны основных потребителей, финансовое положение которых в 2016 г. сильно ухудшилось в связи с влиянием последствий кризисных явлений в экономике страны.

Стоимость основных фондов за анализируемый период снижается ежегодно на 6,3%, снижение происходит за счет амортизационных отчислений, относимых на себестоимость услуг. Среднегодовая стоимость оборотных средств в 2015 году увеличилась на 28,1%, в 2016 году произошло увеличение суммы оборотных средств на 5224 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывает, сколько оборотов совершают оборотные средства за год, в 2015 году по сравнению с 2014г. данный показатель снизился на 30%, в 2016 году на 78,6% за счет увеличения суммы оборотных средств и снижением выручки в 2016г.

Фондоотдача в 2016 году по отношению к 2015 и 2014 гг. снизилась на 14,6%, это говорит о повышении экстенсивности использования оборудования.

Валовая прибыль в 2015 году выросла на 96% и составила 178 тыс. руб. по отношению к 2014 году. В 2016 году произошло снижение прибыли на 19,1%. Показатель рентабельности услуг в 2015 году вырос на 150%, а в 2016 году изменений не произошло.

Также следует обратить внимание на следующее, в рассматриваемый период предприятие значительно ухудшило свои финансово-экономические показатели по выручке, прибыли от реализации. Главным фактором, оказавшим негативное влияние на формирование конечного финансового результата – прибыли, стали кризисные явления в экономике страны и, как следствие, снижение спроса на оказываемые предприятием услуги со стороны потребителей.

2.2. Организационная структура организации

На сегодняшний день штат сотрудников фитнес-клуба «Exclusive fitness club» составляет 21 человек:

- генеральный директор;
- менеджер клуба (управляющий);
- бухгалтер;
- 2 администратора рецепции;
- 15 персональных тренеров по разным направлениям;
- 1 уборщица.

Для реализации функций управления создается организационная структура управления, благодаря которой организация выживает в конкурентной борьбе, обеспечивает эффективность, отдельные элементы связывает в единое целое. Ошибки в структуре приводят к ослаблению всей организационной системы в целом. Структура управления организации - совокупность функциональных подразделений, взаимосвязанных в процессе выработки, принятия и реализации управленческих решений.

Организационная структура исследуемого фитнес-клуба представлена на рисунке 3.

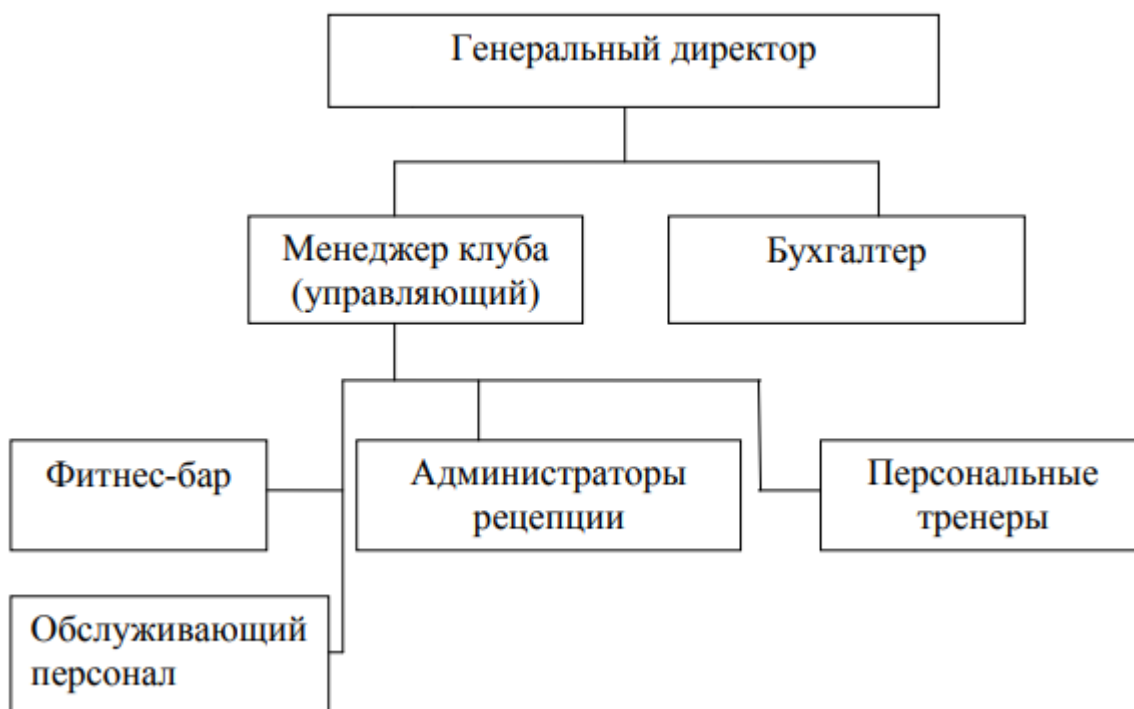


Рисунок 3. Организационная структура фитнес-клуба «Exclusive fitness club»
Элементами структуры управления являются звенья управления

Элементами структуры управления являются звенья управления. Отношения между ними поддерживаются благодаря связям, взаимоотношениям, коммуникациям.

Между звеньями управления устанавливаются вертикальные и горизонтальные связи управления:

- вертикальные связи – связи руководителя и подчиненных (субординационные связи). Эти связи служат каналами передачи распорядительной и отчетной информации.
- горизонтальные связи – это связи равноправных звеньев управления. Они носят характер согласования. Их основное назначение – способствовать наиболее эффективному взаимодействию подразделений, находящихся на одном уровне при решении возникающих проблем.

Генеральный директор имеет в своем подчинении других работников, несет всю полноту ответственности за состояние фитнес-клуба. Осуществляет руководство клубом. Его главная задача состоит в обеспечении оптимальной системы взаимоотношений с внешней средой, при которой фитнес-клуб может успешно работать и конкурировать. Он наделен полномочиями решать главные проблемы функционирования и развития фитнес-клуба.

Менеджер 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.

Проанализировав организационную структуру фитнес-клуба «Exclusive fitness club», можно сказать, что она является линейно-функциональной. При линейно-функциональной структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий фитнес-клуб. Ему при разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов помогают функциональные звенья.

2.3. Рекомендации по улучшению деятельности

Основными рекомендациями в области улучшения деятельности фитнес-клуба являются мероприятия по внедрению дополнительных услуг.

Например, очень часто кроме непосредственных тренировок в подобных заведениях предлагают различные расслабляющие услуги: СПА, бани-сауны, массаж и пр. Например, тот же солярий или массажный или маникюрный кабинет не займет много места, но будет давать неплохой дополнительный доход.

Если есть возможность снять дополнительное помещение, то можно оборудовать зал для мини-футбола, тенниса, баскетбола или другого вида спорта. Правда, аренда больших помещений в местах с большой проходимостью удовольствие дорогое, поэтому обычно такое позволяют себе клубы серьезного уровня, для обеспеченных людей.

Так же можно использовать систему купонов, скидок и различных бонусов для привлечения клиентов.

Еще одна интересная идея, которую несложно претворить в жизнь, это установка тренажеров-симуляторов, например, имитирующих катание на горных лыжах или сноуборде. Сейчас их довольно много. Есть как относительно недорогие, так и с «наворотами», в том числе с виртуальной трассой. Так как данные виды спорта сейчас в моде, то многие с удовольствием будут приходить к вам, чтобы «покататься» на лыжах или сноуборде или освоить азы перед поездкой на горнолыжный курорт. Кроме того в продаже есть масса симуляторов и для других видов спорта и даже игр.

Подобрать качественный тренажер в наше время, благодаря интернету несложно, а если еще и приобрести его напрямую от производителя.

Помимо всего перечисленного, фитнес-клубу необходимо:

1. Разрабатывать программы для похудения. Не удивительно, что программы правильного питания и физических упражнений для снижения веса – это хлеб с маслом любого фитнес-клуба во все времена. В 2017 году эта услуга не потеряет своей популярности, а наибольшим спросом будут пользоваться тренировочные сессии с персональным тренером и взаимодействие с наставником по контролю веса.
2. Ввести услуги профессиональных кинезиологов. Вообще кинезиология изучает механику движения тела и работу мышц во всех ее проявлениях. Специалисты в этой сфере знания, как правило, задействованы в учреждениях

здравоохранения и смежных с ними. В 2017 году клубам стоит задуматься о том, чтобы включить в перечень своих услуг персональные занятия и курсы лечебной физкультуры с дипломированным кинезиологом.

3. Ввести консультацию доктора в фитнес-клубе. Нередко физическая активность – это прописанный элемент терапии при каких-либо заболеваниях или профилактике других, в первую очередь, сердечно-сосудистых. То же касается и особенностей диеты. Поэтому не лишним будет организовать консультации с медицинским работником непосредственно в клубе.

Так же фитнес-клубу стоит придерживаться следующих правил:

1. Тренировки в группе. Доказано, что групповые тренировки – это эффективный метод мотивирования для людей различного уровня спортивной подготовленности. А инструкторам такие занятия позволяют применять не только традиционные техники, но и приемы целеориентированного лидерства.
2. Тренировки с отягощениями. Силовые тренировки будут продолжать оставаться опорой фитнес-клубов. Наряду с аэробикой и стретчингом, занятия в тренажерном зале будут одним из трех основных компонентов комплексных тренировочных программ.
3. Образованные и опытные фитнес-специалисты. В последнее время потребители формируют устойчивый запрос на квалифицированных инструкторов, поэтому нанимать именно таких – это вопрос добавленной стоимости услуг клуба. Особую важность более, чем когда-либо, приобретут специальные сертифицированные тренировочные программы, аккредитованные агентствами по стандартизации.
4. Приоритет высокоинтенсивного интервального тренинга. Такие тренировки хороши для клиентов не только тем, что состоят из коротких всплесков активности с последующим короткими периодами отдыха и длятся минут 30, но и тем, что позволяют эффективно достигать спортивных целей в современном мире, когда на фитнес так не хватает времени.
5. Возвращение к основам: тренировки с собственным весом. Такой подход выгоден как для посетителей фитнес-клубов, так и для их владельцев – в основном, благодаря своей простоте. Такие тренировки воспринимаются как менее сложные и являются менее дорогостоящими.
6. Использование диджитал технологий для здорового образа жизни. Без технологий невозможно представить современную повседневную жизнь. Предложите своим клиентам особые носимые устройства и фитнес-трекеры, которые позволяют легко подсчитывать пройденные шаги и сожженные

калории, собирать данные о здоровье, а также помогают придерживаться здорового образа жизни.

На основе проведенного анализа можем сделать следующие выводы:

1. «Exclusive fitness club» – это фитнес-центр нового формата в центре Москвы на ул. Сущевская, 21, который ориентирован на персональные тренировки.
2. Основные направления работы: тренажерный зал, групповые занятия, реабилитационный фитнес, фитнес для беременных.
3. В рассматриваемый период предприятие значительно ухудшило свои финансово-экономические показатели по выручке, прибыли от реализации.
4. Главным фактором, оказавшим негативное влияние на формирование конечного финансового результата – прибыли, стали кризисные явления в экономике страны и, как следствие, снижение спроса на оказываемые предприятием услуги со стороны потребителей.
5. На сегодняшний день штат сотрудников фитнес-клуба «Exclusive fitness club» составляет 21 человек: генеральный директор; менеджер клуба (управляющий); бухгалтер; 2 администратора рецепции; 15 персональных тренеров по разным направлениям; 1 уборщица.
6. Проанализировав организационную структуру фитнес-клуба «Exclusive fitness club», можно сказать, что она является линейно-функциональной. При линейно-функциональной структуре управления всю полноту власти берет на себя линейный руководитель, возглавляющий фитнес-клуб.
7. Основными рекомендациями в области улучшения деятельности фитнес-клуба являются мероприятия по внедрению дополнительных услуг: СПА, бани-сауны, массаж, установка тренажеров-симуляторов.
8. Так же можно использовать систему купонов, скидок и различных бонусов для привлечения клиентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, спортивный менеджмент - это практика и теория эффективного управления предприятиями спортивной отрасли в условиях рыночной экономики.

На сегодня спортивный менеджмент является одной из образовательных программ. Она ориентирована на подготовку молодых специалистов для управления спортивными клубами и федерациями. Так появляются спортивные агенты, маркетологи и специалисты по продажам, руководители спортивных сооружений,

рекламисты, работающие в спортивной сфере, профессионалы смежных отраслей бизнеса.

Конечно, стоит отметить, что роль менеджмента в спортивной индустрии постепенно и неуклонно становится более важной. Это диктуют современные условия развития мирового рынка услуг.

В практической части курсовой работы были рассмотрены основные аспекты деятельности фитнес-клуба «Exclusive fitness club». «Exclusive fitness club» – это фитнес-центр нового формата в центре Москвы на ул. Суцневская, 21, который ориентирован на персональные тренировки. Основные направления работы: тренажерный зал, групповые занятия, реабилитационный фитнес, фитнес для беременных.

В рассматриваемый период предприятие значительно ухудшило свои финансово-экономические показатели по выручке, прибыли от реализации. Главным фактором, оказавшим негативное влияние на формирование конечного финансового результата – прибыли, стали кризисные явления в экономике страны и, как следствие, снижение спроса на оказываемые предприятием услуги со стороны потребителей.

На сегодняшний день штат сотрудников фитнес-клуба «Exclusive fitness club» составляет 21 человек: генеральный директор; менеджер клуба (управляющий); бухгалтер; 2 администратора рецепции; 15 персональных тренеров по разным направлениям; 1 уборщица.

Проанализировав организационную структуру фитнес-клуба «Exclusive fitness club», можно сказать, что она является линейно-функциональной.

Основными рекомендациями в области улучшения деятельности фитнес-клуба являются мероприятия по внедрению дополнительных услуг: СПА, бани-сауны, массаж, установка тренажеров-симуляторов. Так же можно использовать систему купонов, скидок и различных бонусов для привлечения клиентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 4 декабря 2007 г. N 329-ФЗ "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://base.garant.ru/12157560/>.

2. Алексеев, С.В. Физическая культура и спорт в Российской Федерации: новые вызовы современности: Монография / С.В. Алексеев, Р.Г. Гостев, Ю.Ф. Курамшин. - М.: Теор. и практ. физ. культ., 2017. - 780 с.
3. Аронов Г.В. Система управления предприятием сферы физкультурно-оздоровительных услуг // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. 2017. - № 12. - С. 10-13.
4. Вдовин, С.М. Система менеджмента качества организации: Учебное пособие / С.М. Вдовин, Т.А. Салимова, Л.И. Бирюкова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 299 с.
5. Галкин В. В., Сысоев В. И. Экономика физической культуры и спорта. Учебное пособие для вузов физической культуры. 2-е изд.- Воронеж: Изд-во Моск. Акад. экономики и права, 2010.- с.5-19.
6. Гриценко Н.А. Спортивный менеджмент: понятие, роль, состояние в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s026/s026-008.pdf>
7. Дашиев А.Б. К вопросу о сущности и роли спортивного менеджмента в физкультурно- спортивных организациях [Электронный ресурс]: Вестник Бурятского государственного университета, №2. - 2014 г. // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-suschnosti-i-rol-i-sportivnogo-menedzhmenta-v-fizkulturno-sportivnyh-organizatsiyah>
8. Ефимов В.К. и др. Управление в сфере физической культуры и спорта: Учебное пособие. Ч.1.- Малаховка: МГАФК, 2016.
9. Зубарев Ю.А. Менеджмент и маркетинг в сфере физической культуры и спорта. Издание - Волгоград: ВГАФК, 2017.
10. Муллер, А.Б. Физическая культура: Учебник и практикум для СПО / А.Б. Муллер, Н.С. Дядичкина, Ю.А. Богащенко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 424 с.
11. Переверзин, И.И. Искусство спортивного менеджмента / И.И. Переверзин. - М. : Советский спорт, 2014. - 416 с.
12. Петрович, М.В. Управление организацией: учеб. пособие / М.В. Петрович. - Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2010. - 331 с.
13. Починкин, А.В. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта : учеб. пособие / А.В. Починкин. - М. : Советский спорт, 2010. - 264 с.
14. Филиппов, С. С. Менеджмент физической культуры и спорта : учебник для академического бакалавриата / С. С. Филиппов. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 242 с.
15. Филиппов, С.С. Менеджмент в сфере фитнес-услуг: организационно-правовой аспект / С.С. Филиппов, Н.И. Антонова, С.И. Смирнов. - М. : Советский спорт, 2014. - 258 с.

1. Гриценко Н.А. Спортивный менеджмент: понятие, роль, состояние в России [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s026/s026-008.pdf> ↑
2. Дашиев А.Б. К вопросу о сущности и роли спортивного менеджмента в физкультурно- спортивных организациях [Электронный ресурс]: Вестник Бурятского государственного университета, №2. – 2014 г. // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-suschnosti-i-rol-i-sportivnogo-menedzhmenta-v-fizkulturno-sportivnyh-organizatsiyah> ↑
3. Зубарев Ю.А. Менеджмент и маркетинг в сфере физической культуры и спорта. Издание – Волгоград: ВГАФК, 2017. ↑
4. Алексеев, С.В. Физическая культура и спорт в Российской Федерации: новые вызовы современности: Монография / С.В. Алексеев, Р.Г. Гостев, Ю.Ф. Курамшин. - М.: Теор. и практ. физ. культ., 2017. - 780 с. ↑
5. Галкин В. В., Сысоев В. И. Экономика физической культуры и спорта. Учебное пособие для вузов физической культуры. 2-е изд.– Воронеж: Изд-во Моск. Акад. экономики и права, 2010.– с.5-19. ↑
6. Ефимов В.К. и др. Управление в сфере физической культуры и спорта: Учебное пособие. Ч.1.- Малаховка: МГАФК, 2016. ↑
7. Филиппов, С. С. Менеджмент физической культуры и спорта : учебник для академического бакалавриата / С. С. Филиппов. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 242 с ↑