

Содержание:

Введение

Актуальность данной выбранной темы обусловлена тем, что организация управления коммерческой деятельностью предприятия являются одним из наиболее важных элементов системы взаимодействия фирмы и потребителя как субъектов экономических отношений. Коммерческая деятельность любой фирмы на рынке совершенной конкуренции является неким подобием механизма «часов». Как механизм в часах, так и коммерческая деятельность предприятия без должной «калибровки» работать эффективно не будет – часы будут то отставать, то бежать вперёд, а прибыль предприятия будет то возрастать, то падать.

Организация коммерческой деятельности в современных условиях строится на основе принципа полного равноправия торговых партнеров по поставкам товаров, хозяйственной самостоятельности поставщиков и покупателей, строгой материальной и финансовой сторон за выполнение принятых обязательств.

Коммерция, важная область предпринимательской деятельности и сфера приложения труда, стала активно развиваться в 1990-е гг. От торговых операций многие предприниматели перешли к более высокому уровню коммерческой деятельности. Коммерцией стали заниматься промышленные предприятия, продукция которых до конца 1980-х годов распределялась в централизованном порядке государственными органами. Коммерческие операции в настоящее время выполняются многочисленными снабженческо-сбытовыми, оптово-посредническими и торговыми фирмами, компаниями и другими организациями.

Цель исследования заключается в возможности совершенствований организации коммерческой деятельности предприятия на примере спортивной организации ДЮСШ «Клуб ЦСКА».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Рассмотреть понятие и сущность коммерческой деятельности;
2. Изучить коммерческой деятельности;

3. Рассмотреть управление коммерческой деятельностью в организации;
 4. Дать общую характеристику спортивной организации ДЮСШ «Клуб ЦСКА»;
 5. Изучить организационную структуру отдела продаж ДЮСШ «Клуб ЦСКА»;
 6. Проанализировать ассортимент и политику продвижения ДЮСШ «Клуб ЦСКА»;
- Сделать выводы по результатам рассмотрения данной темы.

Объект исследования – коммерческая деятельность ДЮСШ «Клуб ЦСКА».

Предмет исследования процессы развития коммерческой деятельности.

Гипотеза исследования заключается в том, что совершенствование организации управления коммерческой деятельностью предприятия приведёт к повышению эффективности его деятельности.

Источником исходной информации служили материалы статистических данных, отражающих деятельность рассматриваемого предприятия, научная литература, публикации. Планируемая значимость работы заключается в разработке ряда рекомендаций направленных на повешении эффективности коммерческой деятельности предприятия с возможностью их дальнейшего внедрения.

Структура курсовой работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы. Поставленные задачи полностью ей соответствуют. В ходе исследования использовались как общенаучные, так и частные методы исследования, а также методы наблюдения и сбора фактов, анализа и синтеза, системный подход к изучаемому объекту, изучения литературных источников, обобщение полученных сведений.

1. Теоретические основы организации коммерческой деятельности

1.1. Понятие и сущность коммерческой деятельности

Понятие «коммерция» пришло к нам из латинского языка и буквально означает «торговля». В настоящее время под торговлей понимается, во-первых, форма товарного обращения, осуществляемого при посредстве денег, во-вторых, самостоятельная отрасль народного хозяйства и, в-третьих, деятельность, направленная на совершение актов купли-продажи товаров и услуг. Термин «коммерция» ближе к третьему понятию торговли – деятельности, связанной с осуществлением купли-продажи [2, с. 112].

В современном деловом языке понятие коммерческой деятельности используется в нескольких значениях. В широком смысле коммерческая деятельность – это любая деятельность, направленная на получение прибыли. Такая трактовка приближает понятие коммерческой деятельности к понятию предпринимательства (бизнеса). В узком значении коммерческая деятельность связывается с деятельностью торговых организаций.

Оба эти определения не вполне адекватно отражают сущность коммерческой деятельности. Предпринимательская деятельность часто не исчерпывается коммерческими процессами и может предполагать организацию разработки и налаживание производства продукции или услуги, причем эти задачи могут иметь ключевое значение. В то же время деятельность, связанная с закупками и продажами, осуществляется не только в предприятиях торговли, а имеет место во всех видах предпринимательства.

Поэтому на любом современном предприятии должны быть специалисты, владеющие методами коммерческой работы. Однако в чистом виде коммерческая деятельность присутствует именно в торговых организациях. Поэтому «Коммерческая деятельность» как экономическая дисциплина рассматривает организацию коммерческих процессов главным образом на предприятиях сферы обращения, т. е. использует узкую трактовку определяемого понятия [10, с. 85].

Таким образом, коммерческая деятельность – деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения спроса и получения прибыли. Субъектами коммерческой деятельности выступают юридические и физические лица, имеющие право ее совершения, объектами коммерческой деятельности являются товары и услуги.

В современных условиях ведения бизнеса коммерческая деятельность не сводится только к совершению торговой сделки. Коммерческий успех напрямую зависит от знания рыночной ситуации, понимания потребностей потребителей и умения их

удовлетворить, предлагая соответствующий ассортимент товаров. Поэтому коммерческая деятельность охватывает изучение потребительского спроса, управление товарным ассортиментом, рекламно-информационную работу и организацию сервиса. Кроме того, коммерческие работники должны уметь вести поиск и подбор выгодных поставщиков, налаживать с ними договорные отношения, организовывать транспортировку товара, а также создавать и поддерживать оптимальные товарные запасы [13, с. 134].

Современная рыночная экономика характеризуется взаимодействием следующих понятий:

- бизнес – (от англ. business – дело, антрепренерство, предпринимательство) – инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела; бизнес в небольших масштабах на малых фирмах называют малым;
- предпринимательство – инициативная, самостоятельная, осуществляемая от своего имени, на свой риск, под свою имущественную ответственность деятельность граждан, физических и юридических лиц, направленная на систематическое получение дохода, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг; предпринимательство преследует также цель повышения имиджа, статуса предпринимателя;
- коммерция – (от лат. commercium – торговля) – торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг; в широком смысле слова – предпринимательская деятельность [20, с. 118].

Однако надо иметь в виду, что термин «торговля» имеет двойное значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), в другом – торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров. Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли – торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли, а также и в сфере принятия макрологистических решений [4, с. 132].

Для успешного функционирования на товарном рынке потребительская кооперация России имеет потенциальные возможности, обусловленные ее особенностями как социально ориентированной системы, и конкурентные преимущества. Важным ее конкурентным преимуществом является возможность

выступать на потребительском рынке в качестве единой организации, имеющей многоотраслевой характер деятельности и способной реально влиять на ассортимент и качество товаров, уровень цен. Это обуславливает специфику коммерческой деятельности кооперативных организаций [16, с. 99].

Коммерческая деятельность представляет собой совокупность последовательно выполняемых торгово-организационных операций, которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания торговых услуг с целью получения прибыли.

Выступать в роли субъектов коммерческой деятельности, то есть осуществлять ее, могут как торговые организации и предприятия, так и индивидуальные предприниматели. В качестве объектов такой деятельности следует рассматривать товары и услуги.

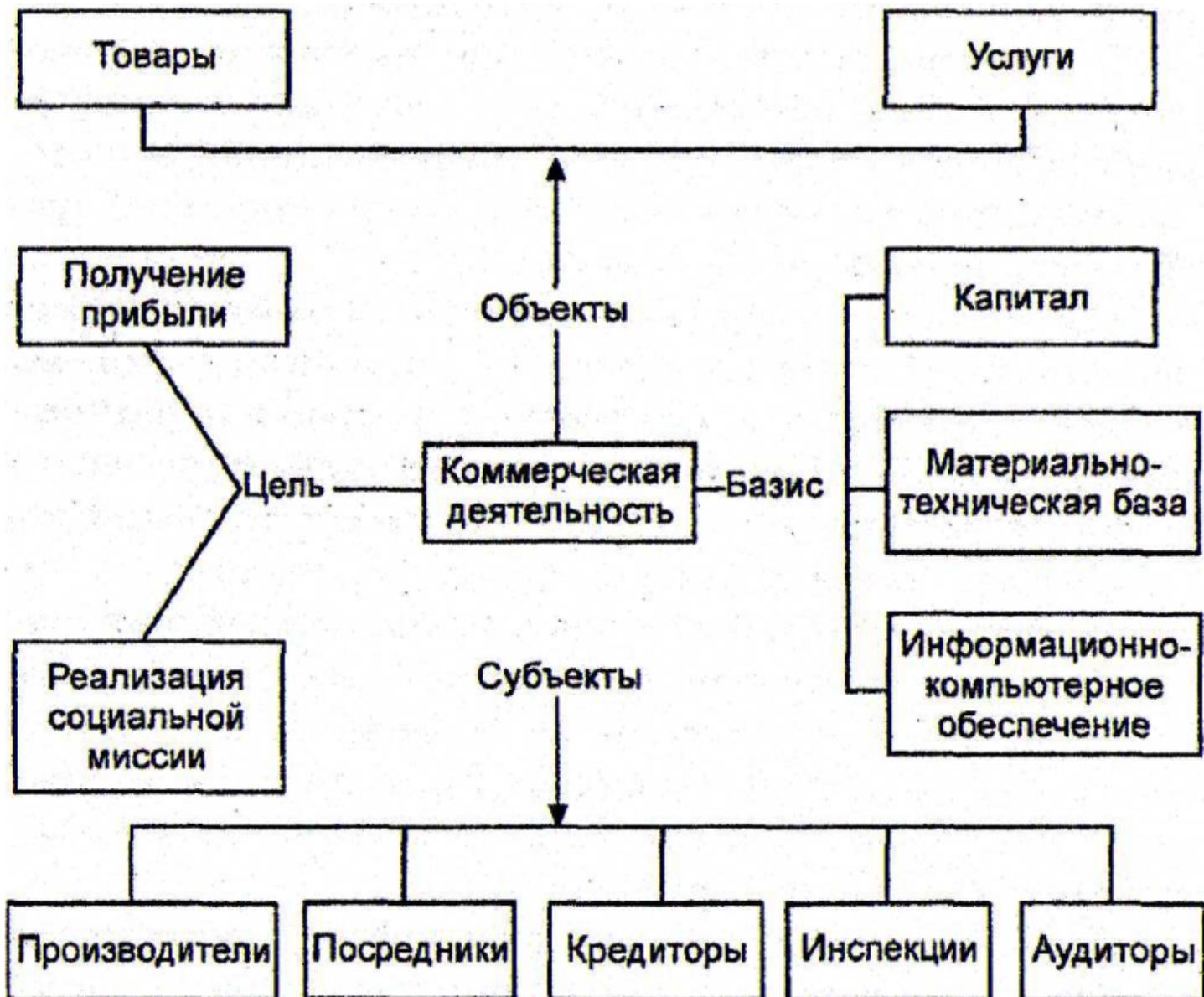


Рисунок 1. Основы коммерческой деятельности

Коммерческую деятельность можно условно разделить на несколько этапов.

Такими этапами являются:

- изучение спроса и определение потребностей в товара
- выявление поставщиков товаров и установление с ними хозяйственных связей;
- коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров;
- коммерческая деятельность по розничной продаже товаров;
- формирование ассортимента и управление товарными запасами;

- рекламно-информационная деятельность;
- оказание торговых услуг [17, с. 112].

Таким образом, характер и содержание выполняемых операций при осуществлении коммерческой деятельности будут зависеть от избранной формы продвижения товара и той стадии, на которой этот товар находится.

Эффективное проведение коммерческой работы возможно лишь при наличии полной и достоверной информации о конъюнктуре рынка, то есть социально-экономических, торгово-организационных и других условиях реализации товаров, сложившихся в определенный период времени и в конкретном месте. Для получения такой информации необходим сбор сведений, как о самом товаре, так и о его производителях.

1.2. Виды коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность представляет собой часть предпринимательской деятельности на товарном рынке и отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги. В широком смысле любая организация, предлагающая на рынок продукты труда своих работников, а, значит, участвующая в процессе обмена, может быть отнесена к категории субъектов продажи. Важно учитывать, что, если данный субъект предполагает получение доходов от продажи (сбыта) товаров или оказания услуг, превышающих по размеру затраты на их создание, то его деятельность принято квалифицировать как коммерческую [5, с. 130].

Аналогичным образом формируется и представление о деятельности по приобретению сырья, материалов и изделий для производства товаров и оказания услуг. Предприниматель всегда стремится приобретать ресурсы и пользоваться услугами в соответствии со своими собственными коммерческими интересами. Задача, которую ставит перед ним рынок, сводится к необходимости создать качественный товар и выгодно его реализовать. Поэтому материально-техническое снабжение (закупки и т.п.), как одно из основных условий создания товара, следует полностью отнести к коммерческой деятельности и рассматривать в качестве ее важнейшего элемента [16, с. 174].

Профессиональная деятельность коммерсанта осуществляется в сфере производства и товарного обращения и направлена на обеспечение функционирования предприятий всех организационно-правовых форм в целях рациональной организации коммерческой деятельности с учетом отраслевой, региональной и номенклатурной специфики предприятия. Коммерсант должен на основе профессиональных знаний обеспечить эффективную коммерческую деятельность и тем самым способствовать решению важной социально-экономической задачи – удовлетворению потребностей покупателей. Объектами профессиональной деятельности коммерсанта являются материальные товары и нематериальные блага и услуги, подлежащие купле-продаже или обмену в сфере обращения.

Основные виды профессиональной деятельности коммерсанта:

- организационно-коммерческая;
- товароведно-экспертная;
- маркетинговая;
- торгово-экономическая;
- аналитическая;
- торгово-закупочная;
- внешнеторговая [12, с. 147].

Для науки является весьма важным правильное определение сущности коммерческой деятельности. Множество проблем, связанных с изучением экономических закономерностей в сфере производства и товарного обращения, еще только ожидают своего решения. Среди них наиболее актуальными являются:

- система критериев и методы оценки результатов работы коммерческой службы предприятия;

- система оплаты и экономического стимулирования труда работников коммерческих служб.

Существенной проблемой является четкое определение границ коммерческой деятельности для целей налогообложения. Так, в соответствии с законодательством Российской Федерации основным критерием отнесения того или иного вида деятельности к определенной категории налогообложения является наличие у соответствующего предприятия или организации уставной цели на получение прибыли. При этом форма собственности и организационно-правовая форма субъекта хозяйствования роли не играет.

1.3. Управление коммерческой деятельностью в организации

Управление коммерческой деятельностью базируется на принципах и методах управления. В литературе предлагаются следующие основополагающие принципы построения управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

Принцип обеспечения согласованности между подразделениями (службами) предполагает, что каждое подразделение торгового предприятия имеет определенное предназначение и функции, т. е. они обладают автономностью в той или иной степени. Вместе с тем их действия должны быть скоординированы и согласованы во времени, что обуславливает единство системы управления торговым предприятием [2, с. 120].

Коммерческие операции осуществляются и изменяются в соответствии с интересами и потребностями производства. Следовательно, функции управления коммерческой деятельностью реализуются с учетом целей торгового предприятия. Характерным признаком управления является иерархический ранг. Организация управления коммерческой деятельностью должна быть ориентирована на вертикальные и горизонтальные связи, что обеспечивает иерархичность структуры управления.

Для обеспечения комплексного подхода в управлении принимаются во внимание все факторы, воздействующие на управленческие решения в организации коммерческой деятельности. Предусматривается также связь коммерческих процессов торгового предприятия с субъектами внешней среды. Под обеспечением малозвенности в структуре управления понимается такая структура управления, при которой должны достигаться стабильность и эффективность управления коммерческой деятельностью [18, с. 143].

Внутренняя и внешняя среда подвержена постоянным изменениям. В связи с этим существенное значение имеют гибкость, приспособляемость, адаптивность структуры управления коммерческой деятельностью к переменам и условиям окружающей среды.

Выработка и принятие управленческих решений основываются на исполнительной информации. Она включает получение исходной информации, обработку, анализ и выдачу результатов управляющего воздействия. Эта задача выполняется с

помощью современных технических средств, позволяющих автоматизировать процесс информационного обеспечения.

Управление коммерческой деятельностью является важной составной частью системы управления торговым предприятием, которое выполняет еще и функции, связанные с технологической, экономической и финансовой деятельностью. Следовательно, при построении структуры управления коммерческой деятельностью необходимо учитывать взаимосоподчиненно всех составляющих элементов, образующих целостную систему управления торговым предприятием [1, с. 180].

Методы управления – это способы воздействия на управление коммерческими процессами и деятельностью предприятия в целом. Они подразделяются на административные, организационные, экономические и правовые всех составляющих элементов, образующих целостную систему управления торговым предприятием.

Названные методы управления не исключают друг друга и реализуются во взаимодействии. Их сочетание зависит от конкретных условий функционирования торгового предприятия и конкурентной среды. Коммерческая деятельность рассматривается как основа функционирования торгового предприятия, и тем самым усиливается внимание к ее функциям и системе управления [13, с. 185].

В процессе управления коммерческой деятельностью реализуются функции процесса управления: планирование, организация, учет и контроль.

Планирование – одна из важнейших функций управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Планирование закупок, товарных запасов и продаж связано с динамикой торговых процессов и способствует достижению поставленных целей торгового предприятия. Планы закупок и продаж обычно содержат показатели, которые должны быть достигнуты в результате их выполнения. В планах отражается содержание работ, устанавливается персональная ответственность за их выполнение, намечаются сроки и определяются методы контроля и анализа эффективности выполнения заданий.

Сущность организации как функции управления состоит в упорядочении, согласовании, регламентировании действий исполнителей, участвующих в процессах закупки, продажи и продвижения товаров до потребителей. Организация управления коммерческой деятельностью включает также оперативное регулирование, под которым подразумеваются текущие управленческие решения, инструкции, приказы, распоряжения, указания,

вырабатываемые и принимаемые субъектами управления в соответствии с конкретной рыночной ситуацией [15, с. 174].

Учет как функция управления коммерческой деятельностью представляет собой документальное оформление поступлений, приемки, реализации товаров и их движения в торговом предприятии.

Под контролем подразумеваются надзор за исполнением управленческих воздействий, проверка соблюдения документов, регламентирующих коммерческую деятельность торгового предприятия.

В процессе управления коммерческой деятельностью реализуются такие функции управления, как экономический анализ показателей деятельности, прогнозирование спроса и продаж и т. д.

Эффективное управление коммерческой деятельностью обусловлено взаимодействием с конкурентами, поставщиками, потребителями и другими элементами конкурентной среды. Полученные исходные данные из внутренних и внешних источников трансформируются в информацию, на основе которой осуществляется коммерческая деятельность в торговом предприятии [19, с. 145].

Выводы по 1 главе

Определяющим фактором функционирования рынка является коммерческая деятельность. Это неотъемлемое условие рыночного хозяйствования.

Потенциальные возможности коммерческой деятельности с переходом к рыночной экономике приобретают все большее значение. Коммерческая деятельность является областью практической деятельности, в рамках которой решаются следующие задачи:

- 1) исследование и прогнозирование рыночного спроса, и выявление потребностей потребителей в товарах и торговых услугах;
- 2) изучение и оценка источников поступления товаров (оптовые ярмарки, товарные биржи, аукционы, торговые посредники и товаропроизводители);
- 3) поиск и выбор поставщиков товаров;
- 4) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, в том числе ведение переговоров, заключение договоров, осуществление коммерческих расчетов, контролирование соблюдения договорных обязательств и т. п.;

- 5) формирование товарного ассортимента на складах и в магазинах с учетом потребительского спроса, управление запасами товаров;
- 6) организация оптовой и/или розничной продажи товаров, включая выбор методов и форм торговли и обеспечение определенного уровня качества торговых услуг;
- 7) рекламно-информационная деятельность, связанная с продажей товаров и созданием положительного имиджа торгового предприятия.

Коммерческая деятельность предприятия – финишный комплекс во всей деятельности фирмы по созданию, производству и доведению товара до потребителя. Собственно, именно здесь потребитель либо признаёт, либо не признаёт все усилия фирмы полезными и нужными для себя и, соответственно, покупает или не покупает ее продукцию и услуги.

2. Организация работы отдел продаж в Детско-юношеской спортивной школе «клуб ЦСКА»

2.1. Общая характеристика спортивной организации

Полное наименование: Автономная коммерческая организация дополнительного образования «Детско-юношеская спортивная школа «Профессионального футбольного клуба ЦСКА»

Сокращенное наименование: АКО ДО «ДЮСШ «ПФК ЦСКА»

Дата основания: 2001г.

Дата регистрации: 03 декабря 2002 года

Организационно-правовая форма – автономная коммерческая организация.

Тип собственности – частная собственность.

Дата реорганизации: 15 марта 2018 года.

Учредители: Акционерное общество «Профессиональный футбольный клуб ЦСКА, Федеральное автономное учреждение Министерства обороны Российской Федерации «Центральный спортивный клуб Армии».

Юридический адрес АКО ДЮСШ ПФК ЦСКА: 123103, г. Москва, ул. Паршина, 16

Фактический адрес АКО ДЮСШ ПФК ЦСКА: 123103, г. Москва, ул. Живопиская, 21 стр. 3.

Сайт: <https://academy.pfc-cska.com>.

Лицензия: серия 77Л01 № 036896, выдана Департаментом образования города Москвы 16.12.2015 г., регистрационный № 036896

Тип и уровень образования – учреждение дополнительного образования, реализующее дополнительные общеобразовательные программы: дополнительные общеразвивающие программы и дополнительные предпрофессиональные программы.

Академия ЦСКА основана в 1954 году, как группа подготовки молодых футболистов при команде ЦДСА. В 1954 году при команде мастеров ЦДСА была создана группа подготовки молодых футболистов. В 1970 г. она была реорганизована в детско-юношескую спортивную школу (ДЮСШ).

В 1976-2000 – специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва (СДЮШОР).

С 2001 года группа входит в структуру профессионального футбольного клуба ЦСКА и стала именоваться ДЮСШ ПФК ЦСКА.

2012 – школа заняла первое место в клубном зачете летнего первенства Москвы. ДЮСШ ПФК ЦСКА стала лучшей школой Клубной Лиги в футбольном сезоне 2012 года.

В ДЮСШ занимаются юные спортсмены в 12-ти возрастных категориях, общее число учащихся составляет около 400 человек. Основные группы:

- Группы набора.
- Группа начальной подготовки.
- Учебно-тренировочные группы.

- Группы спортивного совершенствования.

История школы была бы неполной без его руководителя. Директор ДЮСШ – Малюков Олег Геннадьевич – советский и российский футболист, тренер. Выступал на позиции защитника. Мастер спорта, Чемпион и обладатель Кубка СССР.

Олег Малюков начал свою карьеру футболиста в душанбинском клубе «Памир», за основной состав которого он начал выступать с 1983 года. В 1986 году Малюков перешёл в московский ЦСКА, выступавший в то время в первой лиге. В этом же сезоне армейцам удалось занять первое место в лиге и получить право на повышение в классе. Наиболее удачным для футболиста стал сезон 1991 года, когда армейская команда, возглавляемая Павлом Садыриным, оформила «золотой дубль», выиграв чемпионат и кубок страны.

Олег Малюков играл в составе ЦСКА в легендарном матче ЦСКА – Барселона в сезоне 1991-1992гг., в котором ЦСКА одержал победу со счетом 3:2.

Олег выступал за ЦСКА вплоть до 1993 года, проведя за армейцев в общей сложности 222 матча и забив два гола.

Летом 1993 года футболист перебрался в израильский клуб «Хапоэль Ирони Ришон-ле-Цион», за который выступал следующие пять лет.

В 1998 году Малюков вернулся на родину и присоединился к владимирскому «Торпедо», выступавшему во втором дивизионе. В 1999 году выступал за белорусскую «Славию», где и завершил карьеру футболиста.

С 2001 по 2008 год Малюков работал в ЦСКА на разных тренерских должностях.

С 2009 года является директором детской футбольной школы ЦСКА.

Основной целью деятельности Школы является развитие мотивации личности к познанию и творчеству, реализация дополнительных образовательных программ и услуг в интересах личности, общества, государства, реализация программ дополнительного образования детей физкультурно-спортивной направленности.

Задачи ДЮСШ:

1. Вовлечение максимально возможного числа детей в систематическое занятие спортом, выявление их склонности и пригодности для дальнейших занятий спортом, воспитание устойчивого интереса к ним.
2. Формирование у детей потребности в здоровом образе жизни, осуществление гармоничного развития личности, воспитание ответственности и

профессионального самоопределения в соответствии с индивидуальными способностями обучающихся.

3. Обеспечение повышения уровня общей и специальной физической подготовленности в соответствии с требованиями программ по видам спорта, удовлетворение потребности детей в занятиях физической культурой и спортом.

4. Организация содержательного досуга.

5. Создание необходимых условий для самовыражения и самореализации личности обучающихся, укрепления здоровья, творческого труда обучающихся.

Деятельность Школы основывается на принципах демократии, гуманизма, общедоступности, приоритета человеческих ценностей, жизни и здоровья человека, гражданственности, свободного развития личности.

Школа организует образовательный процесс в соответствии с научно разработанной системой многолетней подготовки, обеспечивающей преемственность задач, средств, методов, организационных форм подготовки спортсменов всех возрастных групп.

Образовательный процесс осуществляется по следующим уровням:

I уровень – спортивно-оздоровительный (СО) – обеспечивает организацию содержательного досуга средствами спорта, утверждение здорового образа жизни.

II уровень – начальной спортивной подготовки (НП) – обеспечивает систематические занятия спортом, направленные на развитие личности, утверждение здорового образа жизни, воспитание физических, морально-этических и волевых качеств личности, привитие навыка гигиены и самоконтроля.

III уровень – учебно-тренировочный (УТ) – обеспечивает повышение уровня физического развития, общей физической и специальной подготовленности, выполнение должных норм в соответствующем виде спорта, исходя из индивидуальных особенностей обучающихся, профилактику вредных привычек и правонарушений.

Основные формы образовательного процесса:

- групповые учебно-тренировочные и теоретические занятия;
- работа по индивидуальным планам подготовки;
- медико-восстановительные мероприятия;
- тестирование;
- прохождение углубленного медицинского осмотра;
- участие в соревнованиях и матчевых встречах;
- учебно-тренировочные сборы;
- инструкторская и судейская практика.

Основные параметры материально-технической базы ДЮСШ:

- административное здание;
- стадион с трибунами;
- спорткомплекс (с инфраструктурой для проведения восстановительных мероприятий);
- специализированный зал спортивной гимнастики;
- специализированный зал легкой атлетики;
- специализированный зал борьбы;
- специализированный зал тенниса;
- зал для проведения игровых занятий.

2.2. Организационная структура отдела продаж ДЮСШ «клуб ЦСКА»

Система управления – это совокупность действий, необходимых для осуществления воздействия на объект управления и обеспечивающих его движение в направлении цели. А цель любой школы обеспечить психолого-педагогические, организационно-педагогические, социально-педагогические и правовые гарантии на полноценное

образование.

Управление ДЮСШ осуществляется на основе закона РФ «Об образовании», Устава ДЮСШ и локальных актов. Цель управления спортивной школой заключается в формировании конкурентноспособного учреждения, готовящего всесторонне подготовленную, спортивно одаренную личность. Физкультурное образование, как и любой процесс в социально-экономической системе, не может и не должен формироваться стихийно. Это управляемый процесс, и от эффективности управления зависит и качество обучения, и жизнеспособность школы, и ее конкурентноспособность.

Управление спортивной школой невозможно осуществлять на сугубо административной основе. Оно требует широкого участия всех участников образовательного процесса. А для этого необходимо, чтобы были понятны цели этого управления и позитивный результат для каждого участника процесса функционирования спортивной школы.

Управление в ДЮСШ осуществляется на основе сотрудничества административного, тренерско-преподавательского, родительского и ученического коллективов.

Учредители – осуществляют надзор за деятельностью ДЮСШ в порядке, предусмотренном Уставом школы и действующим законодательством.

Высшим органом управления является Общее собрание работников.

Общее собрание работников регулирует трудовые, социально-экономические и профессиональные отношения между руководителем и работниками. Общее собрание работников учреждения собирается не реже 1 раз в год.

Единоличным исполнительным органом ДЮСШ является директор, назначенный на должность учредителем.

Директор осуществляет общее руководство всеми направлениями деятельности Учреждения в соответствии с ее Уставом и законодательством РФ:

- определяет структуру управления, должностные обязанности работников;
- координирует деятельность всех структур и их руководителей – заместителей директоров;
- обеспечивает эффективное взаимодействие и сотрудничество всех внутренних структур с органами местного самоуправления и вышестоящими органами.

Постоянно действующим коллегиальным органом является педагогический совет, выполняющий управленческие, воспитательные, методические и социально-педагогические функции.

Педагогический совет собирается не реже 4 раз в год.

Руководство и тренерско-педагогический состав:

Директор ДЮСШ ПФК ЦСКА – Олег Дмитриевич Корнаухов.

Коллектив тренеров и сотрудников – стабильный. Уровень образования педагогических работников соответствует требованиям занимаемых должностей. Все тренеры – преподаватели аттестованы на соответствие занимаемой должности.



Рисунок 2. Организационная структура ДЮСШ «Клуб ЦСКА»

Отдел продаж состоит из 2-х человек, агента, который рассылает информацию об услугах и предложениях, оказывающих ДЮСШ и менеджера по продажам, который занимается поиском новых заказчиков, продвижением фирменной атрибутики «Клуба ЦСКА», маркетинговыми исследованиями, анализом рынка конкурентов,

составлением плана продаж, исследованием потребителей, проведением переговоров и заключением договоров.

Для Школы сложившаяся система очень удобна, и имеет ряд преимуществ:

- координация действий базируется на вертикали управления, а также опирается на стратегические планы и программы принятые директором.
- Все сотрудники Школы используют общие ресурсы и сотрудничают между собой, достигнута высокая взаимозаменяемость сотрудников.

Административный аппарат школы отличают деловые коммуникации, высокий профессионализм, понимание роли спорта в современных условиях, уровень культуры, честность, решительность характера и в то же время рассудительность, способность быть во всех отношениях образцом для окружающих, устанавливать контакты с партнерами и властями, успешно преодолевать внутренние и внешние конфликты.

Единство взглядов руководителей на совместно решаемые учебно-спортивные задачи и пути их осуществления, общность ценностных ориентаций, отсутствие принципиальных разногласий в общепедагогических подходах к решению основных проблем управления и в оценке деятельности учителей – все это обеспечивает правильную организацию учебно-воспитательным процессом в школе.

Четкое распределение административных обязанностей на основе знания директором спортивной школы индивидуальных особенностей каждого заместителя позволило умело сформировать управленческий коллектив и эффективно организовывать его деятельность. Совместное планирование деятельности, организация контроля за деятельностью заместителей и постоянная оценка ее результативности, анализ и оценка деятельности учителей и самооценка личной деятельности, участие заместителей в тех видах деятельности, которые проводятся директором; обмен опытом работы и взаимной информацией о трудностях в организации личного труда и труда педагогического коллектива; совместный поиск оптимально верного пути их преодоления способствует успеху деятельности аппарата управления школы.

Аналитические материалы заместителей директора по итогам учебных периодов указывают на их умение достаточно полно представить успехи, достижения и проблемы в организации тренировочного процесса и на то, что деятельность всех участников образовательного процесса осуществлялась в соответствии с

поставленными задачами.

Система управления в спортивной школе обеспечивает научную обоснованность учебно-тренировочного процесса, атмосферу дружного творческого труда, здорового морально-психологического климата, ставит в центр внимания участников образовательного процесса, личность ученика, педагога, представляет для них реальную возможность реализации свободы выбора.

Управляющая система ДЮСШ способствует мобилизации материальных, социальных, психологических и педагогических факторов воспитания и обучения. Усилия управляющей системы направлены на создание комплексных условий проведения учебно-воспитательной работы: хороших материальных условий работы и отдыха, условий для дополнительных занятий физкультурой и спортом, интеллектуально-содержательного проведения свободного времени, занятий по интересам.

Таким образом, можно отметить, что для повышения эффективности работы управляющей системы спортивной школы необходима реализация в ее деятельности принципов научности, целенаправленности, плановости, систематичности, перспективности, единства требований, оптимальности и объективности.

2.3. Анализ ассортимента и политика продвижения ДЮСШ «клуб ЦСКА»

Платные услуги являются определенным социальным индикатором развития рыночных преобразований в социальной сфере. Расширение платных услуг населению и организация коммерческой деятельности физической культуры и спорта направлены на более полное удовлетворение потребностей населения в систематических занятиях физической культурой, укрепление и сохранение здоровья, повышения работоспособности, формирование здорового образа жизни и улучшения досуга, более эффективное использование спортивных сооружений и других объектов оздоровительного назначения, трудовых, материальных и финансовых ресурсов физкультурных организаций.

Услуги, оказываемые спортивно-оздоровительными учреждениями носят специфический характер в том плане, что сам принцип их оказания относится к категории социальной поддержки и оздоровления населения, формирования

здорового образа жизни и поэтому основное направление – не извлечение прибыли, а социальная направленность развития физической культуры и спорта.

Объем платных услуг населению в сфере физической культуры и спорта отражает объем потребления населением различных видов услуг, оказанных спортивными учреждениями. Статистически данный показатель измеряется суммой денежных средств, уплаченных потребителем за оказанную ему услугу. При этом оплата может производиться как самим потребителем, так и организацией, в которой работает данный потребитель, полностью или частично компенсирующей или оплачивающей расходы по потреблению им услуги.

Предоставление платных услуг в ДЮСШ «ЦСКА» осуществляется в целях наиболее полного удовлетворения потребностей населения и организаций в занятиях физической культуры и спортом, укрепления здоровья, а также укрепления материально – технической базы. Платная образовательная деятельность учреждения не относится к предпринимательской, если получаемый от нее доход реинвестируется в данное учреждение на развитие и совершенствование образовательного процесса (в том числе заработной платы). Перечень платных образовательных услуг утверждается Министерством физической культуры и спорта г. Москвы.

Платные услуги, оказываемые в ДЮСШ, по своему характеру подразделяются на профильные – занятия по физической культуре и спорту, проведение спортивных мероприятий, предоставление объектов физической культуры и спорта для отдыха и непрофильные – деятельность кафе, ремонт и подготовка спортивного инвентаря, прокат инвентаря и т.д.

Источниками финансирования физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы, организуемой на платной основе, являются платежи населения, денежные средства, полученные по договорам с предприятиями, учреждениями и организациями, доходы от предпринимательской деятельности, другие, не запрещенные действующим законодательством поступления. Стоимость видов платных услуг (прейскурант цен) утверждается директором школы и согласовывается с министром физической культуры и спорта.

В расчет стоимости платных услуг включаются затраты на оплату труда работников, занятых в сфере оказания платных услуг, начисления на оплату труда, расходы на содержание спортивных сооружений и другие накладные расходы. Стоимость и количество мероприятий определяются наличием соответствующих

условий на спортивных сооружениях и календарными планами спортивных и других организаций, проводящих мероприятия. Оплата за услуги производится путем безналичного перечисления денег на расчетный счет или путем внесения наличных средств в кассу с применением контрольно-кассовых машин и квитанций к приходным кассовым ордерам или бланков строгой отчетности, утвержденных в установленном порядке.

Динамику оказания услуг населению организациями спортивно-оздоровительного направления проанализируем в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели по оказанию услуг населению ДЮСШ «ЦСКА» на период 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Объем платных услуг населению, тыс. р.	6882,6	7806	8722,6
Услуги от проведения зрелищных мероприятий, тыс. руб	699,8	764,1	838,3
Услуги по проведению учебно-тренировочных процессов, тыс. руб.	1610,8	1801,9	2029,6
Услуги бассейнов, иных подобных объектов, тыс. руб.	917,4	1100,3	1320,2
Аренда спортивных сооружений, инвентаря, тыс. руб.	3736,4	4349,3	4900
Количество учащихся, занимающихся в ДЮСШ (чел.)	10580,1	12813,4	13403,2
Количество посетителей бассейна	2951	3250	3530
Степень использования спортивных сооружений %	52,9	53,2	53,5
Обеспеченность тренерско- преподавательским составом	66,3	69,5	71

Всего посетителей (чел.)

59186 60920 63672

Из основных показателей данной таблицы мы видим, что объем платных услуг населению в период с 2016г. по 2018г. возрос на 1840 тыс. руб. Сюда вошли:

- услуги по проведению учебно-тренировочных процессов, которые возросли на 418,8 тыс. руб.
- услуги от проведения зрелищных спортивно-массовых мероприятий;
- услуги плавательных бассейнов и подобных объектов возросли на 402,8 т тыс. руб. за счет повышения количества посетителей – 579 чел.

Такой показатель, как степень использования спортивных сооружений, также увеличился на 0,6% за счет повышения числа посещаемых спортивные сооружения, а также за счет увеличения спортивных зрелищных мероприятий, проводимых как в рабочие, так и в выходные и праздничные дни. С увеличением числа спортивных объектов открылись новые рабочие места как для тренерско-преподавательского состава, так и для учебно-вспомогательного. Из данных таблицы мы видим, что этот показатель постоянно растет – на 4,7%.

В связи с повышением роли физической культуры и спорта в организациях досуга населения, приобщения их к здоровому образу жизни, такой показатель как количество посетителей спортивных сооружений за анализируемый период увеличился на 4486 человек.

Таким образом, наблюдается положительная динамика по оказанию спортивных услуг населению организациями спортивно-оздоровительного направления. Это касается и повышения количества учащихся, занимающихся в детских спортивных школах, и степени использования спортивных сооружений, и увеличения тренерско-преподавательского состава и вспомогательного персонала, и привлечения инвестиций в сферу физической культуры и спорта, а также усиления пропаганды здорового образа жизни.

Отдел продаж ищет партнеров, аккредитовывает журналистов, заключает договоры на рекламу, наблюдают за болельщиками, организуют их выезды вслед за командами на соревнования. Клуб «ЦСКА» как бренд, как источник новостей интересен, и этим надо пользоваться. Вся официальная информация появляется отсюда. Отдел занимается имиджевой рекламой, постоянно

подпитывая ее. Реклама – это баннеры, выпускаемые под разными лозунгами.

Этот отдел проводит «матчи среди ветеранов, журналистов, и прочее, и прочее, и получает за это кучу организационных проблем и популярность в массах».

Работники этого отдела занимаются наполнением официального сайта клуба, где можно прочитать об истории создания клуба, об игроках команды, новости, разбор игр и узнать о продаже билетов и сайта московской федерации футбола. Здесь можно найти сведения о турнирах и чемпионатах, в которых участвуют игроки команды. Они проводят мониторинг прессы и обзоры СМИ, чтобы знать, что о клубе пишут и говорят. Постоянно отслеживают «гостевую книгу» официального сайта клуба. Сотрудники отдела организуют и проводят встречи и пресс-конференции для прессы, гостей клуба и проводят экскурсии для школ. Они ведут печатный, аудио- и видео-архивы (некоторые из аудиоархивов можно найти на официальном сайте клуба); печатают брошюры, программы матчей многое другое.

Выводы по 2 главе

Под управлением образовательным учреждением спортивной направленности понимается систематическое, планомерное, сознательное и целенаправленное взаимодействие субъектов управления различного уровня в целях обеспечения эффективной деятельности образовательного учреждения.

Система управления ДЮСШ Клуб «ЦСКА» - это совокупность скоординированных, взаимосвязанных между собой мероприятий, направленных на достижение значимой цели организации. К таким мероприятиям относятся управленческие функции, реализация принципов и применение эффективных методов управления.

Среди функций управления спортивной школой основными являются анализ, целеполагание и планирование, организацию, руководство, контроль и регулирование. Данные функции имеют специфическую для ДЮСШ направленность и являются особыми, относительно самостоятельными видами деятельности, последовательно взаимосвязанными друг с другом этапами, полный состав которых образует единый управленческий цикл.

В практике работы спортивной школы учитываются как общие, так и специфические принципы управления. К специфическим принципам относятся: сочетание интересов детского и взрослого коллективов, педагогическая направленность управленческой деятельности в школе, принцип нормативности, принцип объективности, единство педагогических позиций, сочетание государственных и общественных начал.

Заключение

Коммерческая деятельность является одним из важнейших факторов обеспечения эффективного функционирования экономической системы в рыночных условиях хозяйствования.

Коммерческая деятельность – древнейший из видов деятельности человека. Эта деятельность появилась с начала разделения труда и выражалась вначале в примитивных формах натурального обмена. Постепенно совершенствовались способы производства и усложнялись формы коммерческой деятельности. Сформировался особый класс людей, которые всю свою жизнь посвящали торговле – купцы.

С развитием товарно-денежных отношений резко увеличилось разнообразие форм коммерческой деятельности. Старая система товарного обмена уже не отвечала потребностям быстро развивающегося хозяйства.

Система управления ДЮСШ Клуб «ЦСКА» - это совокупность скоординированных, взаимосвязанных между собой мероприятий, направленных на достижение значимой цели организации. К таким мероприятиям относятся управленческие функции, реализация принципов и применение эффективных методов управления.

Среди функций управления спортивной школой основными являются анализ, целеполагание и планирование, организацию, руководство, контроль и регулирование. Данные функции имеют специфическую для ДЮСШ направленность и являются особыми, относительно самостоятельными видами деятельности, последовательно взаимосвязанными друг с другом этапами, полный состав которых образует единый управленческий цикл.

В практике работы спортивной школы учитываются как общие, так и специфические принципы управления. К специфическим принципам относятся: сочетание интересов детского и взрослого коллективов, педагогическая направленность управленческой деятельности в школе, принцип нормативности, принцип объективности, единство педагогических позиций, сочетание государственных и общественных начал.

Важным элементом эффективной системы управления спортивной школой является стиль управления. Стиль управления – это определенная система

предпочитаемых руководителем способов, методов и форм управленческой деятельности. Стиль руководства оказывает большое влияние на деятельность подчиненных, и эффективность работы организации.

Важным показателем эффективного управления ДЮСШ является стабильность тренерско-преподавательского и ученического коллектива. Поэтому сегодня руководитель ДЮСШ должен находить пути решения кадровой проблемы оперируя средствами из директорского фонда, создавая собственную систему корпоративных стимулов, льгот, стратегий успеха, заботиться о морально-психологических и валеологических факторах стабильности коллектива.

Отдел продаж состоит из 2-х человек, агента, который рассылает информацию об услугах и предложениях, оказывающих ДЮСШ и менеджера по продажам, который занимается, поиском новых заказчиков, продвижением фирменной атрибутики «Клуба ЦСКА», маркетинговыми исследованиями, анализом рынка конкурентов, составлением плана продаж, исследованием потребителей, проведением переговоров и заключением договоров.

Таким образом, практическое осуществление намеченных преобразований по основным направлениям деятельности ДЮСШ приведёт к постепенному формированию комплексного образовательного пространства, организованного как системная целостность и ориентированного на развитие и саморазвитие личности воспитанника.

Список использованной литературы

1. Аникин Б.А., Тряпухин А.П. Коммерческая логистика: – М.: изд-во Проспект», 2016. – 411с.
2. Баканов М.И. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование./ Баканов М.И. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 405с.
3. Бланк И.А. Управление торговым предприятием: учебное пособие. – М.: Торговля и склад, 2015. – 325с.
4. Брагина Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: учебник/ Под общ. Ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 248с.
5. Булатецкий Ю.Е. Торговое право: учебное пособие. – М.: МЦФЭР, 2015. – 404с.
6. Веллхофф Алан. Мерчандайзинг: эффективные инструменты управление товарными категориями. Пер. с франц. Н.Д. Бирюковой. – М.: Издательский

- Дом Гребенщикова, 2015. – 280с.
7. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность. – М.: ИНФРА. – М., 2016. – 278с.
 8. Иохин В.Я. Экономическая теория: учебное пособие. – М., 2015. – 204с.
 9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 302с.
 10. Васильева Г.А. Коммерческое товароведение и экспертиза: учебное пособие для вузов/ Под ред. Г.А. Васильева. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2017. – 478с.
 11. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент: учебное пособие для вузов Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2016. – 365с.
 12. Кунаева С.Е. Стратегия торговых предприятий: учебное пособие для вузов. – М., 2016. – 485с.
 13. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения: – М.: Финансы и статистика, 2016. – 741с.
 14. Новиков О.А. Коммерческая деятельность производственных предприятий: учебник /Под. ред. О.А. Новикова, В.В. Щербакова. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2015. – 416с.
 15. Олифер В.Г., Олифер Н.А. Компьютерные сети. Принципы технологии, протоколы: учебник для вузов, 2-е издание. – Спб. Питер, 2015. – 450с.
 16. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности: - М.: ИНФРА, 2017. – 326с.
 17. Панкратов Ф.Г., Серегина, К.К. Коммерческая деятельность: учебное пособие для вузов. – М.: ИНФРА, 2015. – 205с.
 18. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 248с.
 19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: – М.: ИНФРА-М, 2015. – 303с.
 20. Соломатина И.Т. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 400с.
 21. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 202с.
 22. <https://academy.pfc-cska.com>.