

## **Содержание:**

### **1.1 Введение**

Первичным моментом в любой предпринимательской операции является для создания какого-либо вида бизнеса, коммерческий замысел, связанный с удовлетворением определенных потребностей людей. Так как все начинается с замысла, то именно этот компонент имеет для предпринимательства основополагающее значение, - неудачный замысел делает коммерческую операцию изначально нежизнеспособной. В то же время даже очень оригинальная и плодотворная предпринимательская идея может быть испорчена неумелым или несвоевременным ее исполнением.

Первичным моментом в любой предпринимательской операции является для создания какого-либо вида бизнеса, коммерческий замысел, связанный с удовлетворением определенных потребностей людей. Так как все начинается с замысла, то именно этот компонент имеет для предпринимательства основополагающее значение, - неудачный замысел делает коммерческую операцию изначально нежизнеспособной. В то же время даже очень оригинальная и плодотворная предпринимательская идея может быть испорчена неумелым или несвоевременным ее исполнением.

Предприниматель должен ясно представлять, какие потребности он собирается обслуживать уже отчетливо обозначенные и продолжительное время существующие или только-только проявляющие себя, находящиеся, так сказать, в "свернутом" состоянии. Пояснить этот тезис можно следующим образом: у многих людей существует потребность в лыжных прогулках, для реализации которой требуются лыжи и прочие аксессуары. В связи с этим можно ориентировать будущий бизнес на производство лыжной продукции. При этом при всём этом предприниматель вступает в конкурентные отношения с уже существующими производителями, действующими на этих рынках, которые имеют богатый опыт лыжного производства, налаженную клиентуру и репутацию в спортивном мире. Борьба за потребителя на уже сложившихся рынках будет жесткая, а шансы победить в таком противоборстве у новичков будут невелики. Соответственно прибыль, полученная на данных рынках, будет незначительной.

Существует и другой вариант вхождения в бизнес - реализовать нарождающуюся, "свернутую" потребность, самому сформировать новый рынок и стать на нем лидером. Этот путь, хотя и более перспективен, но более рискован. Существуют, в частности, большие риски, что спрос окажется неустойчивым или кратковременным, емкость рынков будет мала, а вместо прибыли будут фиксироваться убытки.

Конечно, такие риски всегда существуют. При этом и прибыльность нового бизнеса может быть несопоставимой с доходами на традиционных и уже сложившихся рынках. Например, предприниматель выбирает не производство лыж, а изготовление сноубордов. Если молодежная мода и экстремальный спорт будут динамично развиваться в этом направлении, то производитель новой, инновационной, продукции, окажется в выигрышном положении и все коммерческие риски окупятся сторицей.

Необходимо также отметить, что при практической реализации коммерческого замысла предприниматель должен проявить, помимо творческих, еще и организаторские способности, умение взаимодействовать и людьми и предприятиями, обеспечивать соединение трудовых ресурсов со средствами производства. Именно организаторский талант, целеустремленность и умение управлять людьми и событиями - залог предпринимательского успеха. Но даже при наличии неоспоримых талантов и способностей предпринимателю не стоит надеяться на случай и везение; главным подспорьем в успешной реализации бизнеса является хорошая предварительная проработка всех аспектов будущей деятельности, которая воплощается в бизнес-плане.

## **1.2 Бизнес-план и его функции**

Реализация всякого предпринимательского замысла нуждается в построении плана, который включал бы в себя детальную программу проведения данной бизнес-операции с выделением отдельных этапов ее осуществления и приведением необходимых финансовых и иных расчетов.

Составляется бизнес-план для различных целей - при создании новых производств и реорганизации уже существующих предприятий, диверсификации бизнеса, для обоснования любых коммерческих проектов и операций. Как правило, бизнес-план выполняет три основные функции:

- определяет основные направления для стратегического и внутрифирменного планирования, а также является базой по претворению в жизнь производственной стратегии фирмы на период до пяти лет;
- служит основой для конструктивных переговоров с внешними организациями - инвесторами, коммерческими банками, иностранными партнерами, правительственными структурами с целью получения кредитных ресурсов;
- определяет критерии для последующего контроля и оценки исполнения данной бизнес-операции.

Качественный бизнес-план содержит историю развития фирмы, оценку ее текущего финансового положения, а также маркетинговые исследования рынка и то положение, которое фирма может занять на рынке в результате проведения данной бизнес-операции.

## **1.3 Содержание и порядок разработки бизнес-плана**

Структура и содержание бизнес-плана, как правило, жестко не регламентируется. Чаще всего нет необходимости соблюдать какую-либо единообразную, унифицированную форму этого документа, так как проводимые различными фирмами коммерческие операции могут значительно дифференцироваться по самым разным параметрам, целям и отраслям. В самом деле, объемы и сроки проведения операций для крупного и малого бизнеса часто несопоставимы; в значительной мере различаются бизнес-операции в торговле, промышленности, финансах или сфере услуг. Но в то же время логика построения любого бизнес-плана имеет единую направленность, что предопределяет некую общую структуру и схожую концепцию содержания подавляющего большинства бизнес-планов.

Как правило, бизнес-план состоит из трех основных частей, которые содержат следующие подразделы:

- ВВЕДЕНИЕ:
  - введение и деловое резюме;
  - цели реализации проекта.
- Основная (главная) часть:
  - анализ существующей ситуации;
  - сведения о руководстве фирмы;

- описание продукции или услуг;
- анализ рынка;
- разработка маркетинговой стратегии;
- ресурсное обеспечения;
- тактика продаж;
- финансовые и иные прогнозы.
- Приложение.

Задание №2

## **2.1 Введение**

Актуальность данной работы обусловлена тем, что в современных условиях финансовый анализ деятельности спортивной организации приобретает первостепенное значение, так как именно спортивные организации с эффективной системой анализа и управления финансами смогут максимизировать свои рыночные усилия и предложить рынку свои услуги и получить за их осуществление максимально возможную цену, позволяющую сполна окупить все затраты, а также существенно повысят эффективность внутренних и внешних спортивных и культурно-оздоровительных проектов.

Своевременный финансовый анализ и повышение эффективности управления финансами прямо или косвенно влияют на такие важнейшие показатели деятельности спортивной организации, как прибыль, рентабельность, процентные выплаты по кредитным ресурсам, дивиденды, различные расходы и затраты и т.п.

Предметом курсовой работы является деятельность спортивных организаций, ее финансовое состояние.

## **Глава 1. Основы финансового анализа и предпринимательства деятельности спортивной организации.**

## **2.2 Сущность финансового состояния экономического субъекта.**

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к кровеносной системе, обеспечивающей жизнедеятельность предприятия. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования. В условиях рыночной экономики эти вопросы имеют первостепенное значение. Финансовое состояние организации характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность организации успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если платежеспособность - это внешнее проявление финансового состояния организации, то финансовая устойчивость - его внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Основными задачами анализа являются:

- Своевременная и объективная диагностика финансового состояния организации, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования.
- Поиск резервов улучшения финансового состояния организации, его платежеспособности и финансовой устойчивости.

## **2.3 Особенности функционирования спортивных организаций.**

Особенности управления спортивной организацией в первую очередь, вызваны самой спецификой индустрии спорта.

Целями спортивной организации являются поддержание здоровья, развитие физических способностей человека и использование их в соответствии с потребностями общественной практики. Это требует в первую очередь наличия в спортивной организации сотрудников высокой профессиональной квалификации в области спорта и медицины. Можно сказать, что работа полностью зависит от квалификации персонала - никакое техническое обеспечение не в состоянии обеспечить выигрышное положение при условии низкой квалификации сотрудников.

Часто спортивные клубы или школы вообще рассматриваются именно как школа для специалистов высочайшего класса. Получив уникальный опыт работы со спортсменами и клиентами, сотрудники получают возможность перейти на работу в иные, спортивные клубы (переходя, как правило, на более высокую должность).

Еще одной особенностью, обусловленной спецификой спортивной деятельности, является ненормированность рабочего дня, рабочей нагрузки в целом. Если в сезон подготовки к соревнованиям или в сезон покупательской активности, рабочий график очень напряженный, то в другие временные периоды рабочая нагрузка может существенно снижаться.

## **2.4 Доходы физкультурно-спортивных организаций от предпринимательской деятельности.**

Коммерческие физкультурно-спортивные организации обеспечивают в настоящее время в России значительную часть рынка социально-культурных услуг отрасли "физическая культура и спорт", используя в своей деятельности собственные средства, паевые взносы учредителей, кредиты и другие привлеченные средства. Кроме основной деятельности любая коммерческая физкультурно-спортивная организация, если это отражено в ее уставе, может оказывать различные сопутствующие услуги (гостиничные, транспортные, банковские, торговые, ремонтные и др.). В большей степени это доступно для крупных спортивных комплексов.

В последние годы в Российской Федерации и в субъектах РФ активизировался нормотворческий процесс, в результате которого были разработаны и приняты нормативно-правовые акты, целью которых является упорядочение участия государства в организации игорного бизнеса вообще. Центральное место в системе нормативно-правовых актов занимает, временное положение о лотереях в Российской Федерации (1995г) действующее до настоящего времени.

Необходимо констатировать, однако, что разработанная в России и в некоторых субъектах Российской Федерации организационно-правовая база функционирования и развития игорного бизнеса пока еще на практике реализована недостаточно. Вследствие этого игорный бизнес вообще и лотереи в частности в современных российских условиях еще не стали существенным источником мобилизации финансовых средств в отрасль "физическая культура и спорт".

Функционирование и дальнейшее развитие физической культуры и спорта в условиях рыночной экономики предполагает постоянный поиск дополнительных источников финансирования и материального обеспечения, одним из которых является спонсорство.

## **Глава 2. Анализ финансового состояния деятельности спортивной организации ФК «Багира».**

### **2.5 Организационно-правовая характеристика спортивной организации ООО ФК «Багира».**

Спортивная организация общество с ограниченной ответственность фитнес-клуб «Багира» открылась в начале 2009 года, однако за это короткое время она заняла достойное место в спортивной жизни г. Калача-на Дону. Услуги клуба очень разнообразны. Помимо стандартных тренажерных залов, в фитнес-клубе «Багира» можно заняться различными игровыми видами спорта: футболом, волейболом, баскетболом, бадминтоном и теннисом.

Также, фитнес-клуб «Багира» предлагает клиентам полный набор услуг профессионального фитнес-центра. В фитнес-клубе «Багира» можно найти: тренажерные залы (Precor, Icarian, Flex, Cybex), залы аэробики, зал для сайкла, зал восточных единоборств, сауны, солярии (Ergoline). При клубе имеется танцевальная студия, зал бокса и восточных единоборств - для тех, кто любит более агрессивные направления. Профессиональные инструктора фитнес-клуба «Багира» - боксеры делают занятия интересными и полезными. Также в зале восточных единоборств проводятся уроки каратэ.

Детский клуб предлагает развивающие занятия по системе Монтессори, игровые, танцевальные, аэробные и другие фитнес программы.

Основные экономические показатели хозяйственной деятельности организации отражены в таблице 1.

Показатели	Ед. изм	Факт 2010	Факт 2011	Факт 2011 по сравнению с 2010	
				Откл +/-	%
1.выручка от реализации продукции	Т.р	6476	5821	-655	-10,11
2.основной капитал	Т.р	1964	2236	272	13,85
3.оборотный капитал	Т.р	551	564	13	2,36
4.общая сумма капитала	Т.р	2515	2800	285	11,33
5.фондоотдача	Руб.	3,3	2,6	-0,7	-21,21
6.коэффициент оборачиваемости оборотных средств		11,75	10,32	-1.43	-12,17



7.коэффициент оборачиваемости капитала		2,58	2,08	-0,5	- 19,38
8.балансовая прибыль	Т.р	317	138	-179	- 56,47
9.прибыль от реализации продукции	Т.р	317	138	-179	- 56,47
10.рентабельность продаж	%	0,05	0,02	-0,03	-60

Таблица 1. Основные экономические показатели хозяйственной деятельности ООО фитнес-клуб «Багира»

Анализируя работу ООО фитнес-клуб «Багира» можно сказать, что за отчетный год наблюдалось снижение выручки от реализации на 655 тыс.руб. или на 10,11 %. Оборотный капитал на конец года возрос на 13 тыс.руб или на 2,36 %. Прибыль от реализации снизилась на 56,47 %. Рентабельность продаж на конец года также снизилась на 60%, что говорит об ухудшении экономических показателей предприятия.

## **Заключение.**

На основании результатов данной работы можно сделать вывод о высокой значимости в нынешних условиях такого фактора и обстоятельства как эффективно работающая система анализа и управления финансами спортивной организации. Создание эффективного механизма финансового анализа и управления- это первостепенная задача руководства спортивной организации, так как именно от ее успешного решения во многом зависит прибыльность и эффективность деятельности.

Также для лучшего понимания существующего состояния был проведен подробный анализ некоторых аспектов спортивно-экономической деятельности и финансовой спортивной организации и его управленческой структуры, целью которого стало

выявление и оценка факторов, влияющие и зависящих от функционирования системы финансового анализа и управления, ее влияние на принятие решений.

В целом, данная работа имеет принципиальную значимость для повышения эффективности управления финансами спортивной организации ООО ФК «Багира», и воплощение предложенных рекомендаций позволит ООО ФК «Багира» значительно повысить эффективность и прибыльность всех аспектов деятельности исследуемой организации, что соответствует цели данной работы.

## **Список Литературы.**

1. <http://leksii.net/2-21892.html>
2. <http://znakka4estva.ru/dokumenty/marketing-reklama-torgovlya/biznes-planirovanie-v-sporte-i-sportivnoy-industrii/>
3. [https://knowledge.allbest.ru/marketing/2c0a65625b3ac68a5c43a89421316d37\\_0.html](https://knowledge.allbest.ru/marketing/2c0a65625b3ac68a5c43a89421316d37_0.html)
4. <http://econ.bobrodobro.ru/15474>
5. <http://www.crossfinances.ru/crofins-123-1.html>