DOI: 10.17117/na.2016.11.01.178

<http://ucom.ru/doc/na.2016.11.01.178.pdf>

Поступила (Received): 09.11.2016

Кузовлева И.Ю.

Современные аспекты повышения эффективности спортивной организации

Kuzovleva I.Yu.

Modern aspects of increase of efficiency of sports organizations

На современном этапе развития спортивной сферы в России всё более значимым становится вопрос экономической эффективности спортивных сооружений. Экономическая эффективность деятельности показывает степень отдачи затрат, которая определяется соотношением между результатами деятельности и используемыми для достижения этих результатов ресурсами. В данной статье рассматривается повышение эффективности спортивного сооружения путем внедрения новой услуги

Ключевые слова: физкультурно-спортивные сооружения, экономическая эффективность, стоимость абонемента

Кузовлева Ирина Юрьевна

Старший преподаватель

Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма

г. Москва, Сиреневый бульвар, 4

At the present stage of development of sports sphere in Russia is becoming increasingly important issue of economic efficiency of sports facilities. Economic efficiency shows the degree of impact cost, which is determined by the ratio between the results of the activities used to achieve those results resources. This article discusses improving the efficiency of sports facilities through introduction of new services

Key words: sports facilities, economic efficiency, the cost of the subscription

Kuzovleva Irina Yurevna

Senior Lecturer

Russian state university of physical education, sport, youth and tourism

Moscow, Sirenevy Boulevard, 4

С появлением все большего числа коммерческих спортивных сооружений руководителям данных объектов, так или иначе, приходится задумываться о вопросах эффективности их использования. Проблема экономической эффективности является одной из важнейших на современном этапе развития российского рынка.

Изменяющиеся условия внешней среды, изменение целей и задач требуют поиска эффективных и оригинальных проектных программ [4, 135]. Экономическая эффективность деятельности спортивного сооружения – эффективность использования спортивного объекта с точки зрения соотношения результатов финансово-хозяйственной деятельности организации с расходами, произведенными для достижения полученного экономического результата.

Одним из самых эффективных видов услуг в последние годы становятся услуги фитнес-клубов или просто тренажерных залов. С каждым годом спрос только растет, несмотря на постоянно увеличивающееся число фитнес центров. Чаще всего клиенты выбирают такие залы по близости к дому или работе.

Рассмотрим повышение экономической эффективности от внедрения новой услуги – тренажерного зала на примере спортивного комплекса «Подмосковье», находящегося в собственности ПАО «Подмосковье».

Весомым преимуществом открытия тренажерного зала на базе СК «Подмосковье» является то, что это не повлечет за собой увеличение арендной платы, так как используются уже имеющиеся площади. Таким образом, у данной услуги уже на этом этапе появляется небольшое преимущество относительно отдельно стоящих фитнес-клубов, у которых одной из самых больших составляющих постоянных затрат является арендная плата. Кроме того, статья расходов по коммунальным услугам также не будет составлять весомую долю в сумме общих расходов на предоставление данной услуги. Эта статья повлечет за собой лишь небольшое увеличение относительно данного состояния.

Основные расходы на внедрение новой услуги будут связаны в первую очередь с закупкой и установкой тренажеров и ремонта помещения (установка дополнительных перегородок для отделения зоны для игры в настольный теннис). Кроме того, среди расходов будут также заработная плата инструкторам и маркетинговые мероприятия, направленные на продвижение этой услуги для привлечения новых клиентов СК «Подмосковье».

В первую очередь – затраты на закупку тренажеров, необходимых для нормального функционирования зала площадью в 200 квадратных метров. Для оснащения тренажерного зала в СК «Подмосковье» площадью в 200 квадратных метров, необходимо 1 548 000 рублей для приобретения всех требуемых тренажеров и комплектующих к ним.

Кроме описанных выше затрат, также единовременными будут затраты на рекламную кампанию, которая будет включать в себя несколько видов реклам. Таким образом, на всю рекламную кампанию необходимо потратить 242 600 рублей.

Следующим шагом будет расчет затрат, которые будут осуществляться в течение работы тренажерного зала. В первую очередь, это заработная плата сотрудников (фитнес-инструкторов). Кроме того, произойдет небольшое увеличение статьи «Коммунальные услуги», в связи с тем, что время работы спортивного комплекса увеличится приблизительно на 20%, можно предположить, принимая во внимание подход пессимистического прогнозирования, что и коммунальные платежи увеличатся на 15-20%, а также в расчет будут приниматься амортизационные отчисления, зависящие от суммы единовременных затрат рассчитанных выше.

Заработная плата фитнес-инструктора в тренажерном зале СК «Подмосковье» будет формироваться из двух частей: оклада и процентов от индивидуальных тренировок. Оклад будет фиксированным, с ежегодной индексацией, и будет составлять – 27 000 рублей в месяц. К тому же, каждый тренер имеет право проводить индивидуальные тренировки стоимостью 1 000 рублей в час, из которых 50% идут на их заработную плату.

Следующим шагом необходимо рассчитать стоимость абонеента для занятий в тренажерном зале. Для данных расчетов необходимо принимать во внимание все затраты, в частности, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату инструкторам, маркетинговые мероприятия и другие, а также норму прибыли, которую организация хочет установить.

Для того чтобы рассчитать стоимость абонеента на одного занимающегося, необходимо рассчитать число клиентов, занимающихся в зале за рассматриваемый период. Для этого необходимо обратиться к Приказу от 4 февраля 1998 г. N 44 «Об утверждении планово-расчетных показателей количества занимающихся и режимов эксплуатации физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений». В данном документе есть информация о количестве квадратных метров тренажерного зала на одного человека, что позволит рассчитать количество одновременно занимающихся. Также в этом документе обозначено минимальное количество часов эксплуатации зала в сутки.

Таким образом, в тренажерном зале СК «Подмосковье» нормативная численность занимающихся людей в сутки составляет 334 человека.

СК «Подмосковье» может продать 668 абонеентов согласно планово-расчетным показателям, однако при расчете стоимости одного двухмесячного абонеента необходимо взять 75% от данного числа (501 человек), так как это число будет в большей степени отражать реальные условия.

Таким образом, стоимость одного абонеента в тренажерный зал СК «Подмосковье» будет составлять в месяц 2 074 рубля.

При данной стоимости абонеента СК «Подмосковье» сможет покрыть все необходимые затраты на его содержание, а также получить прибыль от этой деятельности в размере 15% от вкладываемых средств.

Расчет всех необходимых затрат на внедрение новой услуги, а также оценка приблизительного числа возможных проданных абонеентов согласно планово-расчетным показателям количества занимающихся и режимов эксплуатации физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений, показали, что внедрение данной услуги может быть произведено с помощью собственных средств, с минимальными затратами, и данная деятельность сможет принести прибыль организации.

Список используемых источников:

1. Приказ от 4 февраля 1998 г. № 44 «Об утверждении планово-расчетных показателей количества занимающихся и режимов эксплуатации физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений»
2. Алешин А.В. Менеджмент спортивного сооружения. М.: РГАФК ИСМ, 2012. 61 с.
3. Кузовлева И.Ю. Алгоритм проектирования сбалансированной инновационной инфраструктуры предпринимательской деятельности // Среднерусский вестник общественных наук. 2015. № 1 (37). С. 131-137.
4. Переверзин И.И. Менеджмент спортивной организации. М.: ФиС, 2013. 463 с.