



# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

*Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной Году науки и технологий РФ, Москва, 2021*

**УДК 796/799**

**ББК 75.578**

Актуальные вопросы развития спортивной индустрии: Материалы Международной научно – практической конференции, посвященной Году науки и технологий РФ, 24 ноября 2021 г.; РГУФКСМиТ.-М., 2021.- 433 с.

Авторами представлен комплексный и всесторонний анализ актуальных проблем современной спортивной индустрии. Раскрыты ключевые аспекты менеджмента и экономики сферы физической культуры и спорта. В особом порядке разработаны вопросы подготовки профессиональных спортсменов.

В сборнике материалов конференции сохранено авторское видение проблем и оригинальность изложения материала.

Материалы предназначены для специалистов, осуществляющих профессиональную деятельность в спортивной индустрии, а также преподавателей, аспирантов, магистрантов, студентов учебных заведений сферы физической культуры и спорта, менеджмента и экономики.

**ISBN 978-5-6047462-6-4**

**© РГУФКСМиТ, 2021**

## СОДЕРЖАНИЕ

### УПРАВЛЕНИЕ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И СПОРТИВНОЙ ОТРАСЛЮ

<b>Ivanov Valeriy, Thomas Cyril Abraham, Ivanova Margarita</b> Sport Vision 2030, sport facilities and apps in Singapore	11
<b>Ivanova Margarita, Lo ChengYu (Brad)</b> Professional sport in Singapore	15
<b>Алтухов С.В.</b> Дисфункция государственного администрирования в структуре управления спортом в России	19
<b>Воеводина С.С.</b> Эффективность управления спортивной федерацией в современных условиях	24
<b>Грушина В.В.</b> Основы управления персоналом и волонтерами в спортивной организации в рамках проведения спортивных соревнований	29
<b>Дрига О.С., Вакалова Л.Г.</b> Управление физкультурно-спортивными организациями и спортивной отраслью	33
<b>Ильин А.Б.</b> РГУФКСМиТ 4.0 в спортивной индустрии шестого технологического уклада	38
<b>Мохамед Абдалла Абдельмонем Ибрагим</b> Современное состояние физической культуры и спорта в Александрии, Египет	43
<b>Тыщук Е.В., Шувалова А.Н.</b> Проблемные области функционирования частных спортивных школ	49
<b>Фокин А.А., Пробин П.С.</b> Государственная политика финансирования физической культуры и спорта в Российской Федерации	52
<b>Чуньян Чжан, Ушакова Н.А.</b> Возможности развития современной индустрии спортивной подготовки молодежи в Китае	57

**Ши Ю, Уханова Т.В.** 63  
Управление спортивным стадионом на основе концепции проектного менеджмента

**Шишова А.А.** 68  
Управленческие проблемы в сфере развития физической культуры и спорта в муниципальных образованиях

**Эркан Е.С., Ступина Г.Е.** 72  
Вариативность написания заимствованных названий спортивных дисциплин (сравнительный анализ интернет-пространства и Всероссийского реестра видов спорта)

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИДОВ СПОРТА

**Ананьин А.С., Волошин Н.А., Денисова В.М.** 78  
Современные тенденции развития содержания соревновательной деятельности в волейболе

**Балаева О.Е., Люлекин Д.П.** 83  
Повышение эффективности деятельности теннисной лиги

**Беляков А.К.** 88  
Сравнительный анализ соревновательной деятельности футболистов высокой квалификации, играющих по системе 1-4-2-3-1

**Борисова П.Г., Мовшович А.Д.** 93  
Исследование тактических характеристик ведения поединка у квалифицированных фехтовальщиц на рапирах как перспективное направление оснащения средствами единоборств

**Гаджиев К.А.** 96  
Использование маркетинговых продуктов в индустрии смешанных единоборств на примере турнира AMC Fight Nights

**Гатауллина Г.А., Коренкова А.Р.** 100  
Современные тенденции развития военного многоборья

**Гончаков И.А.** 103  
Анализ спонсоров и партнеров футбольного клуба на примере ФК «Спартак» Москва

**Граевская В.О., Цуцкова А.С.** 107  
Актуальные проблемы включения танцевального спорта в программу Олимпийских игр

<b>Дворников А.В., Денисова Е.М.</b> Волейбол: история создания и его современные разновидности	113
<b>Дворников А.В., Чуй К.Г.</b> Реализация подачи в современном волейболе	117
<b>Дементьева М.Л., Распопова Е.А.</b> Совершенствование организационно – методического обеспечения спортивно – оздоровительных занятий по прыжкам в воду	120
<b>Диванкулиев Д.Г.</b> Техника удара по мячу ногой с точки зрения биомеханики	125
<b>Зайченко Д.В., Логинова О.А.</b> Футбол как бизнес в России. Проблемы и перспективы развития частных футбольных клубов	129
<b>Калашникова А.И., Ушакова Н.А.</b> Повышение эффективности деятельности фитнес клуба путем введения нового вида групповой тренировки	133
<b>Кокоулина Е.М.</b> Анализ основных факторов, влияющих на результаты квалификации спортсменов-стрелков из лука на международных соревнованиях	135
<b>Комариков К.К., Кугно Э.Э.</b> Динамика физической подготовленности вратарей 15-16 лет в хоккее с шайбой в подготовительном периоде	141
<b>Коржуков А.В.</b> Исследование влияния поддержки болельщиков на стадионах на результаты домашних и гостевых матчей клубов Английской Премьер-лиги по футболу	146
<b>Леонтьева Н.С., Ивашина П.И.</b> Анализ результатов турниров по гольфу в рамках игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония)	149
<b>Мовшович А.Д., Овчинников Н.И.</b> Показатели нанесения ударов в атаках в поединках начинающих и квалифицированных фехтовальщиков на саблях	154
<b>Мокеев М.В.</b> Развитие и проблемы служебного двоеборья, как средства формирования служебно-прикладных навыков	158

<b>Мухортова Е.Д.</b> Современные тенденции развития конькобежного спорта в России	164
<b>Олейник Н.С., Балабаш И.Р.</b> Особенности организации физкультурно-спортивных занятий для детей	168
<b>Олейник Н.С., Рыжонкова А.С.</b> Тенденции развития современной фитнес-индустрии в Российской Федерации	173
<b>Олейников Р.В, Беспалов О.А.</b> Современные тенденции развития видов спорта	176
<b>Орлов А.В.</b> Некоторые аспекты педагогического контроля в системе спортивной подготовки юных футболистов 12-13 лет	181
<b>Орлов А.В.</b> Совершенствование методики технической подготовки девушек-футболисток разного игрового амплуа	185
<b>Покатаев А.В.</b> Совершенствование ситуационной техники юных футболистов в мини-футболе	188
<b>Покатаев А.В.</b> Физическая подготовка футболистов на этапе начального обучения	192
<b>Присяжнюк Ю.В.</b> Основные подходы в методике обучения тактической подготовки	197
<b>Рыжонкова А.С., Олейник Н.С.</b> Методы оценки эффективности обучения фитнес-тренеров	201
<b>Склизков В.А., Конаков А.В.</b> Снижение уровня нервно-психической напряженности занятий самообороной при формировании бойцовских навыков у возрастного контингента занимающихся	205
<b>Табаква Е.А.</b> Направление «мастерс» (ветеранское плавание) как звено общей системы ФКиС (спортивной индустрии) для взрослых	210

<b>Тюрюмин Я.Л.</b> Типы мышечных волокон. Гипертрофия и атрофия	214
<b>Ушакова Н.А.</b> Характеристика интересов и потребностей участников и зрителей Гран-при по фехтованию «Московская сабля»-2019	219
<b>Шадрин А.С.</b> Особенности развития физических качеств футболисток	224
<b>Шадрин А.С.</b> Современные методические приемы развития выносливости футболистов 16-17 лет	228
<b>Шалыгин Д.А.</b> Распространенность эффекта относительного возраста на чемпионате мира по футболу среди девушек u-17 2018 года	232
<b>Шалыгин Д.А., Диванкулиев Д.</b> Распространенность эффекта относительного возраста среди футболистов, выступающих в юношеской Лиге УЕФА сезона 2021/2022	237
<b>Шатунов А.А., Леонтьева Н.С.</b> Структура соревнований РФС для спортивных школ	242
<b>Швецов А.В.</b> Биатлон и лыжные гонки на телевидении РФ	247
<b>Эмке К.И., Журавлев А.В.</b> Влияние занятий ирландскими танцами на развитие высоты прыжка у студентов 1–3 курсов	252
<b>ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПОРТА: ЭКОНОМИКА, МАРКЕТИНГ, СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ И ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ</b>	
<b>Богуславская А.А.</b> Критерии, влияющие на выбор спортсмена для спонсорства	256
<b>Букаева И.Н.</b> Специфика механизмов защиты трудовых прав профессиональных спортсменов и разрешения их трудовых споров и конфликтов	261

<b>Былин В.А.</b>	265
Достижение точки привлекательности для иностранных инвесторов финансированием международных соревнований	
<b>Власкина В.В., Цуцкова А.С.</b>	270
Особенности повышения конкурентоспособности российского спортивного инвентаря и оборудования на основе государственных механизмов импортозамещения и квотирования	
<b>Гаджиев К.А.</b>	276
Использование маркетинговых продуктов в индустрии смешанных единоборств на примере турнира AMC Fight Nights	
<b>Ганеева Л.Д.</b>	280
Иммерсивные технологии как инструмент инновационного маркетинга в спортивной индустрии	
<b>Гашимов Фахрадин Б.</b>	285
Коммерциализация спорта в условиях распространения коронавирусной инфекции	
<b>Гераськина Е.С.</b>	290
Специфика взимания налогов и сборов с гольф-клубов	
<b>Гераськина Е.С.</b>	296
Экономика современной индустрии гольфа: инвестиционные, финансовые и налоговые аспекты	
<b>Гетман Е.П.</b>	302
К вопросу о проблеме поиска методов сбора данных для сферы физической культуры и спорта	
<b>Дубинин А.А.</b>	305
Вызовы спортивной индустрии	
<b>Жукова О.В.</b>	310
Влияние пандемии на деятельность спортивной индустрии	
<b>Загоровская Н.В.</b>	314
Перспективы развития спортивного корпоративного праздника	
<b>Казакова А.Е., Жукова О.В.</b>	319
Влияние менеджмента качества на конкурентоспособность спортивных организаций	



<b>Клоков К.А.</b> Анализ организационно-экономических эффектов проведения летних Олимпийских игр	323
<b>Кожаев Ю.П., Кафтанджиев Х.</b> Предпринимательство в спорте	328
<b>Кошелева А.В., Смирнова Е.Ю.</b> Специфика деятельности специалистов по маркетингу в сфере физической культуры и спорта	332
<b>Куан Исинь, Леонтьева Н.С.</b> Влияние пандемии «сovid-19» на подготовку к Олимпийским зимним играм в Пекине 2022 г.	337
<b>Кузьмичева Е.В.</b> Динамика численности и загрузки спортивных сооружений	342
<b>Кузьмичева Е.В.</b> Социализация личности в научно-исследовательском проекте «Я могу!...»	347
<b>Купцов Е.И., Букаева И.Н.</b> Социально-экономические аспекты профессионального спорта	349
<b>Матющенко А.В., Пробин П.С.</b> Ключевые аспекты менеджмента в современной индустрии спорта	355
<b>Назарян А.М., Логинова О.А.</b> Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими процессами	360
<b>Объедкова Л.П., Лавров И.Д.</b> Компетенции практического менеджера в спортивной отрасли	364
<b>Олейник Н.С., Балабаш И.Р.</b> Анализ рынка физкультурно-оздоровительных услуг в Российской Федерации	368
<b>Пробин П.С., Дубровин Н.С.</b> Организация и проведение крупных спортивных соревнований как фактор повышения финансовой устойчивости спортивной отрасли	373
<b>Протасова Н.В.</b> Специфика продвижения имиджа персонального тренера посредством PR-технологий	379

<b>Пырина М.А., Ушакова Н.А.</b> Менеджмент спортивных соревнований как один из ключевых факторов их проведения	384
<b>Ратникова И.П.</b> Перспективы развития логистики в спортивной индустрии (на примере Олимпийских игр, прошедших в г. Сочи 2014 г.)	389
<b>Скорлупин К.И., Пробин П.С.</b> Факторы, влияющие на развитие конкурентных преимуществ в зарубежной индустрии спорта	393
<b>Скулкин И.В., Цуцкова А.С.</b> Взаимосвязь бюджета футбольного клуба и его спортивного результата	399
<b>Тимошкина А.Д.</b> Востребованность профессий на рынке труда ряда передовых стран мира	404
<b>Уханова Т.В.</b> Анализ положительного опыта объединения кафедр спортивного университета	409
<b>Федоткина П.А., Максаковская Н.С.</b> Атрибуты бренда компании Fischer Sports	414
<b>Шамовнев И.В.</b> Монетизация социальных сетей на примере ПБК ЦСКА	418
<b>Шафик М. (Shafiq Muhammad Atif), Кузьмичева Е.В.</b> Информационная прозрачность спортивных федераций	423
<b>Шишова Н.С., Кошелева А.В.</b> Спорт как социокультурный и межкультурный феномен коммуникации	428

УДК 796.062

## **SPORT VISION 2030, SPORT FACILITIES AND APPS IN SINGAPORE.**

Ivanov Valeriy, Thomas Cyril Abraham, Ivanova Margarita

***Annotation:** sport is one of the main focuses of the Singapore government. They are working towards Vision 2030 in order to develop a healthier, coherent society focusing on 8 pillars. To meet the target, a lot of Community Centers (CC) and Sport Centers were built in Singapore. To make it easier to meet your sports partner, more and more apps are appearing on the market like Meetup, ROVO, Stranger soccer where you can find people to play with, book a facility and have a great and fun time together.*

***Keywords:** Singapore, Vision 2030, Community center, Sport Center, ActiveSG, Sport Apps*

According to the latest results of SportSG's National Sport Participation survey, 69% of Singaporeans now regularly participate in sport activities [3], a 25% increase since 2011 [5]. One of the reasons is that sport became one of the main focuses of the Singapore government. In 2012 they surveyed 60 thousand Singapore citizens, and asked – "How can Sport best serve Singapore in the coming decades?" Based on feedback and ideas of ordinary people, 20 recommendations were picked and grouped in the 8 key pillars of Vision 2030 [7]:

Children, Youth and Families. The goal is to provide all children and youth of Singapore the opportunity to play and pursue sport in and out of school, in structured and unstructured environments, regardless of their abilities, backgrounds, and needs.

Athletes, coaches and NSA. The goal is to strengthen High Performance Sport (HPS) through greater efficiency, consistency, and effective partnerships to enhance Singapore's competitive edge, leading to sustained podium success at Asia, World, Olympic, and Paralympic levels.

Vulnerable and persons with disabilities. The goal is to enable the vulnerable and Persons with Disabilities (PwD) to experience and reap the benefits of sport by harnessing the power of sport to unite people from different communities and beliefs, instill confidence, and elevate one's outlook on life.

Working adults. The goal is to change the way corporations view health and wellness in their organizations by enabling employers to learn how to utilize sport for human capital capability development efforts and augment development strategies for increased talent retention and productivity.

Seniors. The goal is to champion ageing as a positive force by using sport as a means to activate seniors, improve their health and wellness, and mobilise the senior workforce so that they can enjoy greater social connectedness.

Sports industry. The goal is to capitalise on the region’s thirst for sport to develop industry’s capacity, capability, and potential for innovation.

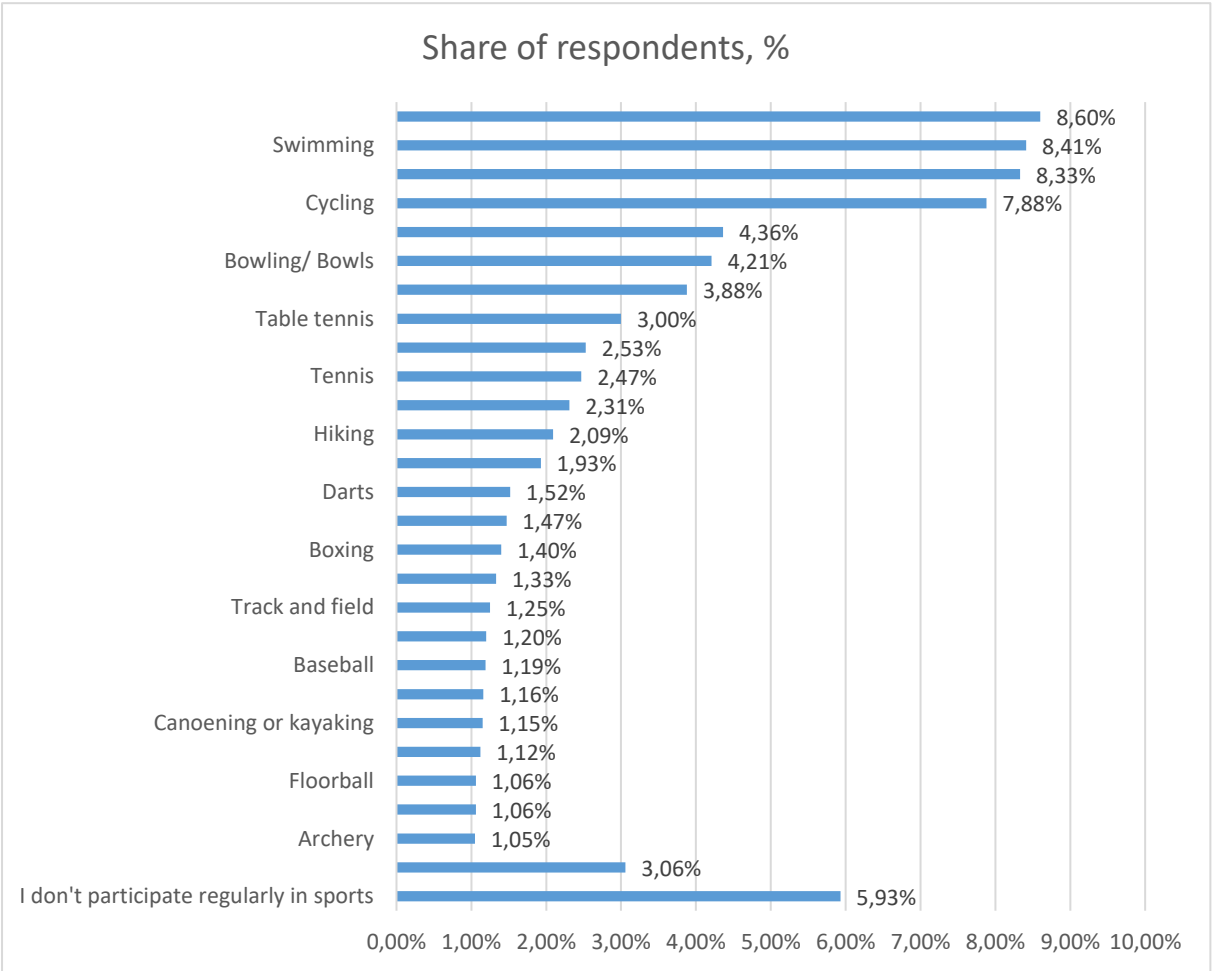
Sports infrastructure. The goal is to bring better, more innovative facilities and programs closer to Singaporeans so they can experience and enjoy active living at their doorsteps.

Technology. The goal is to leverage technology to enhance how we deliver user experience and enable the building of networks and systems for improved efficiency, productivity, and relevance to Singaporeans.

But we want to focus more on Sport Infrastructure and Technology pillars.

As you can see in Picture 1 [6], there's a list of most popular sports in Singapore as of 2018. Many sports like badminton, swimming, basketball, - they require special facilities to participate in. And the Singapore government is building special complexes for all people living in Singapore to make it easier for them to play the sport which they like the most.

Singapore: What sports do you regularly participate in?



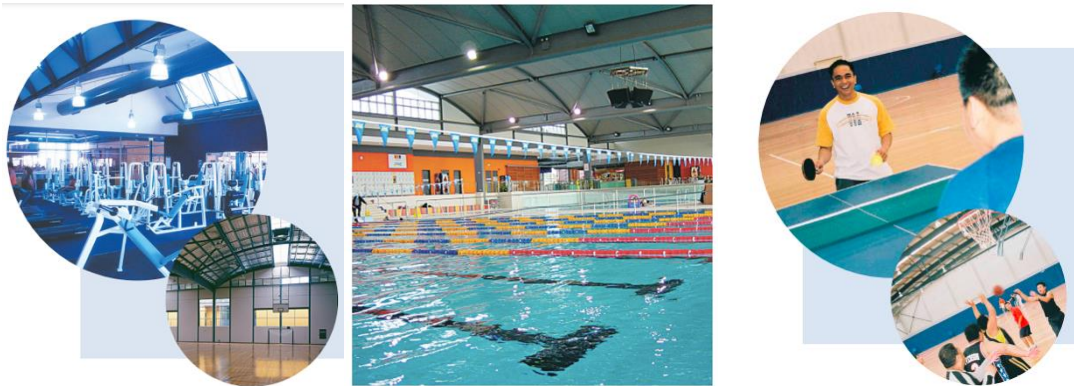
Picture 1 - Singapore - regular participation in sports, by type 2018.

There are 2 types of facilities in Singapore which are built for sports (and not only). Firstly, it's community centers. Community center is a place where people from a range of backgrounds and interests can interact, learn, recreate, be supported and grow. In many areas, they are the focus of socially sustainable communities. And sport being one of the focus areas, has a great presence in such community centers as you can see in photos picture 2 [2].

Secondly, ActiveSG facilities. This type of facility was introduced in 2014 as "super sport clubs" that could reach the masses. ActiveSG also offers a comprehensive range of studio programs for all fitness levels. Not just for individuals, there are programs for children and families that want to exercise. Everyone can download ActiveSG App to be able to book facilities, book studio programs or even make an appointment for Virtual Fitness which becomes more and more popular during COVID-19 lockdowns and restrictions.

But one thing is to find a place to play, another thing is to find people to play with. If you are new to sport, let's say soccer, and want to find teammates, how do you do that? Or if your team needs 1 more person to join you in basketball, where to find the guy? To help with that, multiple apps like Meetup, Rovo, Stranger Soccer have appeared on the Singapore market. I want to focus on one of them – Rovo.

Singapore-based app Rovo allows players to rate their skill levels so that they will be matched with other players of equal or similar standards. On this app you can find a partner, also book a facility (tennis court, basketball court, soccer field), look for a tournament or coach. Users can also provide feedback and rate other users they have played with, so this could prevent any potential conflicts between player and app users. The app is free to use, but you may need to pay for the facility (prices depend on the number of participants and cost of the facility) [1, 4].



Picture 2 – Photos of Community Centers' sport facilities.

The holistic approach which Singapore takes regarding sports where government and local activists are working together in order to build healthier, more active society is a great example for other countries. Starting with sport advocacy and ending up building all needful sport facilities and sport apps – this

is what can be done by other countries if they want to reach the Singapore level where 69% of all population regularly participate in sport activities.

### References

1. Kimberly Kwek, Nicole Chia, Arvinash Ravindran. Local sports enthusiasts turning to Facebook and apps for “kakis” to play games. – URL: <https://www.straitstimes.com/sport/local-sports-enthusiasts-turning-to-facebook-and-apps-for-kakis-to-play-games> (requested on 23.10.2021)
2. Landcom. Community Centre Guidelines. – URL: <https://www.landcom.com.au/assets/Publications/Statement-of-Corporate-Intent/95cff2c1fe/community-centre-guidelines.pdf> (requested on 23.10.2021)
3. National sport participation survey (NSPS) Base. – URL: <https://data.gov.sg/dataset/sport-participation-level> (requested on 23.10.2021)
4. Rovo app website. – URL: <https://rovo.co/> (requested on 23.10.2021)
5. Sport Singapore. Vision 2030 review. – URL: <https://www.sportsingapore.gov.sg/about-us/vision-2030/vision-2030-review> (requested on 23.10.2021)
6. Statista. Singapore: what sport do you regularly participate in? – URL: <https://www.statista.com/statistics/932946/singapore-regular-participation-in-sports-by-type/> (requested on 23.10.2021)
7. Vision 2030. – URL: <https://www.v2030.sg/> (requested on 23.10.2021)

*Ivanov Valeriy, Marketing Manager at Google Singapore, Part-time student Master of computing at School of Computing, National University of Singapore, valeriy.ivanov08@gmail.com, Singapore.*

*Thomas Cyril Abraham, Master of Business Administrator (MBA), Senior Associate at PricewaterhouseCoopers Singapore, cyrilthomas2020@mba.smu.edu.sg, Singapore.*

*Ivanova Margarita, Master of Business Administration (MBA), Channel Program Manager at Kaspersky Singapore, [ivanova.margarita06@gmail.com](mailto:ivanova.margarita06@gmail.com), Singapore.*

### «ВИДЕНИЕ 2030», СПОРТИВНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И ПРИЛОЖЕНИЯ В СИНГАПУРЕ

*Иванов Валерий, Маркетинг Менеджер в Гугл Сингапур, студент заочной магистратуры по направлению «Школа компьютерных наук» в Национальном Университете Сингапура, valeriy.ivanov08@gmail.com, Сингапур.*

*Томас Сирил Абрахам, Мастер Делового Администрирования (МВА), Старший ассоциат в Прайсвогтерхаус Куперс Сингапур, cyrilthomas2020@mba.smu.edu.sg, Сингапур.*

*Иванова Маргарита, Мастер Делового Администрирования (МВА), Менеджер по продажам в Касперском Сингапур, [ivanova.margarita06@gmail.com](mailto:ivanova.margarita06@gmail.com), Сингапур.*

**Аннотация:** спорт - одно из основных направлений деятельности правительства Сингапура. Согласно «Видению 2030», цель Сингапура – создать более здоровое и сплоченное общество, ориентируясь на 8 столпов. Для достижения этой цели в Сингапуре было построено множество общественных и спортивных центров. Чтобы упростить поиск партнеров по спорту, на рынке появляется все больше и больше приложений, таких как Meetup, ROVO, Stranger soccer, где вы можете найти

людей, с которыми можно поиграть, забронировать объект и весело провести время вместе.

**Ключевые слова:** Сингапур, «Видение 2030», общественные центры, спортивные центры, ActiveSG, спортивные приложения.

#### Литература

1. Kimberly Kwek, Nicole Chia, Arvinash Ravindran. *Local sports enthusiasts turning to Facebook and apps for “kakis” to play games.* – URL: <https://www.straitstimes.com/sport/local-sports-enthusiasts-turning-to-facebook-and-apps-for-kakis-to-play-games> (requested on 23.10.2021)
2. Landcom. *Community Centre Guidelines.* – URL: <https://www.landcom.com.au/assets/Publications/Statement-of-Corporate-Intent/95cff2c1fe/community-centre-guidelines.pdf> (requested on 23.10.2021)
3. *National sport participation survey (NSPS) Base.* – URL: <https://data.gov.sg/dataset/sport-participation-level> (requested on 23.10.2021)
4. *Rovo app website.* – URL: <https://rovo.co/> (requested on 23.10.2021)
5. *Sport Singapore. Vision 2030 review.* – URL: <https://www.sportsingapore.gov.sg/about-us/vision-2030/vision-2030-review> (requested on 23.10.2021)
6. *Statista. Singapore: what sport do you regularly participate in?* – URL: <https://www.statista.com/statistics/932946/singapore-regular-participation-in-sports-by-type/> (requested on 23.10.2021)
7. *Vision 2030.* – URL: <https://www.v2030.sg/> (requested on 23.10.2021)

УДК 796.062

## PROFESSIONAL SPORT IN SINGAPORE

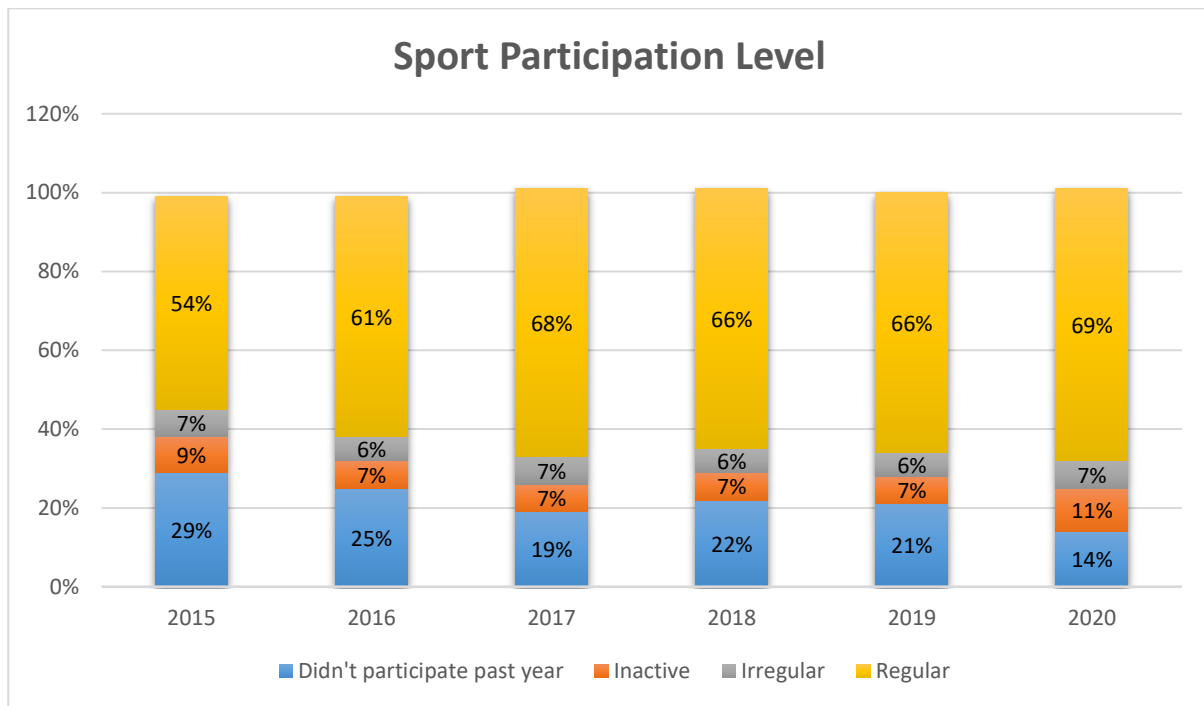
Ivanova Margarita, Lo ChengYu (Brad)

**Annotation:** *sport in Singapore plays a big role in society – more than 65% of Singaporeans do sport on a regular basis. But high-performance sport is not popular in a country for multiple reasons: academic-focused society, lack of government support, lack of recognition in the general public. Things which can be done to improve the situation in Singapore: government support, changing the perception of professional sports in society, corporate finding.*

**Keywords:** *Singapore, high-performance level sport, government support, recognition, social support.*

Singapore is a small country in South-East Asia with a population of 5.5 million. The country is well-known as a financial and transport hub in Asia, but have you ever heard of Singapore as a sports nation?

As you can see on picture 1, according to the government national statistics [3], more and more people participate in regular sport activities: if in 2015 54% of respondents participated in regular sport activities, in 2017 share of respondents doing sport regularly was 68% and the share increased even more to 69% in 2020 despite the COVID-19 pandemic.



Picture 1 – Sport and physical activity participation levels amongst Singapore Residents aged 13+, taken from SportSG’s National Sport Participation Survey.

Or thanks to it as jogging was one of the few approved reasons to leave the house during the beginning of pandemic (2020). Share of people participating in sports irregularly remains the same over years – at the level of 7%.

According to the Sport Singapore Annual report, the sporting ecosystem has developed significantly over the past 7 years in order to help build a healthy, cohesive and confident nation [4] in accordance with Vision 2030. While a focus on mass participation is positive in order to encourage healthier lifestyles and perhaps even to catalyze participation in competitive sports, focus seems to be lacking at the high-performance level.

What are the reasons for this? Firstly, Singapore is an academic-focused society which has led to sporting achievements being undermined for younger generations. Parents want kids to be focused on studies and they prefer kids to get better test results rather than win sport competitions [5]. In the end, tests are the keys to get scholarships or get into prestigious schools, no sport achievement can help with that. Unlike in other countries, like the United States, where students will get full scholarship in college or even University with great athletic (and only athletic) results.

The setting up of the Singapore Sports School was aimed to provide greater support to student athletes, but even there, a premium is given to academic results, as students are expected to do well in both sports and academics.

Secondly, the lack of priority given to sporting achievements is because a sporting career is simply not considered a viable option in Singapore in terms of monetary rewards. You might have heard about Joseph Schooling, the first



Singapore athlete who won a Gold Olympic medal in 2016. As a reward, he was granted SGD \$1,000,000 from the Singapore government to acknowledge his achievement. The truth is, this is an exception from the rules. Many athletes have commented that if they didn't hold down full-time jobs, it would be impossible to pursue their sporting dreams [1]. One of the examples – Joan Poh, Singapore athlete who participated in a rowing competition at the Tokyo Olympic Games this year. Joan is a full-time nurse who had to train for the Olympics in her spare time as she was in the frontline fighting against COVID-19 [2].

In addition to that, unfortunately some talented athletes have to give up their athlete career because their position in society, household revenue wasn't sufficient enough to pursue their dreams.

Sporting achievement is also not lucrative because it is not as well recognized by the general public. Of course, some athletes like Joseph Schooling who was mentioned before, were able to win several advertisement deals with DBS, Yakult, Milo and HUGO BOSS.

However, local sporting athletes are not nearly as well known by the public. This is also due to an overall lack of interest in sports in general. During the early days of Singapore football when locals were more fired up by it, local footballers like Fandi Ahmad had many fans [1]. However, attention to local leagues and competitions is no longer comparable to international level competitions whether in football or tennis. Without some level of recognition by society, sporting achievement by local athletes does not translate to fame and fortune, unlike in the case of other countries.

Overall, it is a vicious cycle: athletes are recognized only if they are extremely successful, but there is no support for them because there is little hope that they will be. The safer route is and will probably always be to pursue academics and skills rather than to pursue sports, because sports brings neither monetary rewards nor fame to athletes in the case of Singapore.

What can be done to address such issues in Singapore? Few steps can be taken to improve the situation:

Firstly, government support. Two things can be done there: firstly, budget funding for professional athletes can be increased to make the payment to athletes sufficient not to pursue a second career to pay the bills. Secondly, the government should focus not only on “sport for everyone for a healthier life”, but on “sport as a way to make our nation proud”.

Secondly, changing the perception of the society: parents of young talented athletes should be sure that their kids can build a good career not only in academic fields but as professional sportsmen as well. It can be done only after the government will show support to such young people.

Moreover, it's very important for athletes to feel support not only from their parents but from society as well. Exposing, encouraging and supporting is what everyone can give to our athletes.

Lastly, corporate finding. More corporations need to invest in athletes even before they start to win medals. They need to put money into sportsmen development on your stages to see the good results at the end.

### References

1. Bharati Jagdish. Are Singapore's efforts to be a sporting nation half-hearted? URL: <https://www.channelnewsasia.com/commentary/commentary-are-singapores-efforts-be-sporting-nation-half-hearted-838071> (requested on 17.10.2021)
2. Chaunie Brusie. This Nurse trained for the Olympics while fighting on the frontlines. – URL: <https://nurse.org/articles/frontline-nurse-rower-trained-for-olympics/> (requested on 17.10.2021)
3. National sport participation survey (NSPS) Base. – URL: <https://data.gov.sg/dataset/sport-participation-level> (requested on 17.10.2021)
4. Sport Singapore, Annual report 1 April 2019 – 31 March 2020. URL: <https://www.sportsingapore.gov.sg/about-us/annual--reports> (requested on 17.10.2021)
5. Theknowledgeloft. To what extent is sporting achievement given adequate recognition in your society? – URL: <https://www.theknowledgeloft.com/gp-essays/essay-40-to-what-extent-is-sporting-achievement-given-adequate-recognition-in-your-society/> (requested on 17.10.2021)

*Ivanova Margarita, Master of Business Administration (MBA), Channel Program Manager at Kaspersky Singapore, ivanova.margarita06@gmail.com, Singapore.*

*Lo ChengYu (Brad), Master of Business Administration (MBA), Senior Product Manager at Amazon Taiwan, brad.lochengyu@gmail.com, Taiwan.*

### ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СПОРТ В СИНГАПУРЕ

*Иванова Маргарита, Мастер Делового Администрирования (МВА), Менеджер по продажам в Касперском Сингапур, ivanova.margarita06@gmail.com, Сингапур.*

*Ло Ченью (Бред), Мастер Делового Администрирования (МВА), Старший менеджер по продукту в Амазон Тайвань, brad.lochengyu@gmail.com, Тайвань.*

**Аннотация:** спорт в Сингапуре играет большую роль в обществе - более 65% сингапурцев регулярно занимаются спортом. Но спорт высших достижений не пользуется популярностью в стране по нескольким причинам: академическое общество, отсутствие поддержки со стороны государства, отсутствие признания в обществе. Что можно изменить для улучшения ситуации в Сингапуре: увеличить государственную поддержку, изменить восприятия профессионального спорта в обществе, увеличить корпоративное финансирование.

**Ключевые слова:** Сингапур, спорт высоких достижений, государственная поддержка, признание, социальная поддержка.

### Литература

1. Bharati Jagdish. Are Singapore's efforts to be a sporting nation half-hearted? URL: <https://www.channelnewsasia.com/commentary/commentary-are-singapores-efforts-be-sporting-nation-half-hearted-838071> (requested on 17.10.2021)
2. Chaunie Brusie. This Nurse trained for the Olympics while fighting on the frontlines. – URL: <https://nurse.org/articles/frontline-nurse-rower-trained-for-olympics/> (requested on 17.10.2021)
3. National sport participation survey (NSPS) Base. – URL: <https://data.gov.sg/dataset/sport-participation-level> (requested on 17.10.2021)
4. Sport Singapore, Annual report 1 April 2019 – 31 March 2020. URL: <https://www.sportsingapore.gov.sg/about-us/annual--reports> (requested on 17.10.2021)
5. Theknowledgeloft. To what extent is sporting achievement given adequate recognition in your society? – URL: <https://www.theknowledgeloft.com/gp-essays/essay-40-to-what-extent-is-sporting-achievement-given-adequate-recognition-in-your-society/> (requested on 17.10.2021)

УДК 351/354

## ДИСФУНКЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СТРУКТУРЕ УПРАВЛЕНИЯ СПОРТОМ В РОССИИ

Алтухов С.В.

**Аннотация:** в статье изучаются предпосылки для формирования спортивной отрасли и межотраслевых комплексов предприятий, а также создания модели статистического учета экономики спорта в России.

**Ключевые слова:** спортивная отрасль, спортивная индустрия, экономика спорта, баланс спортивного результата и экономической эффективности, публичное администрирование

### Введение

Спорт, как часть публичной политики, сферы услуг и бизнеса очень остро переживает кризисные явления, связанные с последствиями пандемии. Отдельные организации обращаются к государству за помощью, другие пересматривают взаимные обязательства с контрагентами, третьи пытаются встроить олимпийские традиции в изменившуюся структуру отношений и новой реальности, четвертые активно осваивают виртуальное пространство для возможного продолжения проектов. Важно отметить, что измеримые показатели потерь и убытков получить сложно, поскольку тема баланса спортивного результата и экономической эффективности в спорте не стала доминантой на рынке. Спортивный менеджмент становится жертвой коммерциализации в безумной гонке глобальных систем. Если менеджмент способствует развитию рыночного общества, в котором расширяются деловые и коммерческие практики и образ мышления [4, с. 1117], он заслуживает научного внимания [3, с. 262].

Сложившееся в последнюю четверть века господство управления и экономики во всех сферах общественной жизни заставляет обратить особое внимание на природу складывающихся отношений в спорте и в спортивной индустрии. Предположим, что дисбаланс в категориях «объект» и «предмет» (спорт и спортивная индустрия) связан с тем, что появление в большом количестве бизнес-решений и практик резко снизили значимость самого спорта, вместе с сообществами людей, формирующих и развивающих ценности и традиции различных спортивных дисциплин и форматов соревнований. Но, как это ни парадоксально, институционализации экономики спорта также не случилось. Кризисные явления, вызванные пандемией, снова обращают специалистов и экспертов к структуре управления спортом и формам статистического учета.

### **Спорт и спортивная индустрия**

С точки зрения спортивного менеджмента, спортивная организация и менеджмент влияют на то, что происходит в спортивной сфере и вокруг нее. Смысл существования данной дисциплины состоит в том, что руководство людьми и организация деятельности оказывают влияние на саму деятельность. Появление в Заявочных книгах крупных спортивных мероприятий разделов о финансовых гарантиях, гарантиях безопасности, медицинской концепции, экологии, телевизионной трансляции и др. означает, что менеджмент в спорте приобретает множество других форм деятельности, связанных с администрированием, зачастую далеким от самого спорта. Особенно это заметно в странах с доминирующей формой государственного управления спортом. Хотя разнообразие и гибридные формы управления неизбежны в разных секторах и странах, предложения по изменениям в спорте, тем не менее, вращаются вокруг набора бизнес-моделей и практик. Возможно, из-за этой и подобных взаимосвязей процветают утверждения о «спорт — это индустрия, спортсмен - это предмет потребления, а руководитель спортивного объекта - это «менеджер», и объектом нужно руководить» [5, с. 612]. «В самом деле, здоровый спортивный менеджмент — это тот, который постоянно все ставит под сомнение и бросает вызов самому себе» [2, с. 355].

В российской практике внедрение интеграционных структур в структуру управления на этапе планирования или организации не повлек за собой системных изменений в программно-управленческом комплексе. В каждом отдельном случае привлечение к работе специалистов медиа, реализации тв-прав, системных интеграторов, интернет-провайдеров и пр. не становится поводом для институционализации новых реалий в спорте. (рис. 1) По-прежнему, главным сквозным признаком для всех организаций отрасли является форма целевой отчетности за использование бюджетных средств.

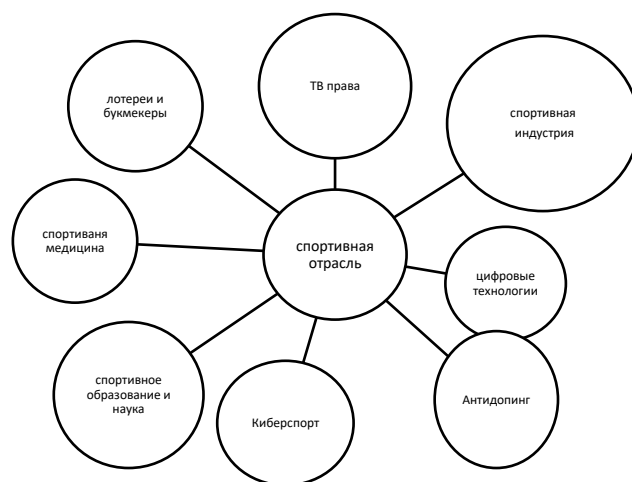


Рисунок 1 - Спортивная отрасль и межотраслевые комплексы предприятий. Подготовлено автором.

Практика управленческих решений показывает, что спорт может саморегулироваться, трансформироваться и обходиться без услуг спортивной индустрии и других межотраслевых комплексов предприятий, как это уже было на протяжении десятилетий. Но спортивная индустрия без спорта теряет смысл. На примере России это видно хорошо. Децентрализация структуры управления спортом и спортивной индустрии привели к тому, что два стратегических документа, утвержденные Правительством России, «Стратегия развития физической культуры и спорта на период до 2030 года» и «Стратегия развития спортивной индустрии на период до 2035 года» не синхронизированы между собой. Планы мероприятий по реализации стратегий также различаются. В такой ситуации говорить об эффективном управлении вряд ли стоит.

Что касается статистического учета деятельности спортивных организаций, то такой тренд существует. Финансовые убытки клубов, банкротства спортивных организаций, дисквалификации в спорте дают понять, что спорт уже не будет прежним. К началу 2019 года только девять стран ЕС (Австрия, Германия, Великобритания, Кипр, Литва, Нидерланды, Польша, Португалия, Чехия) и Швейцария разработали свои европейские вспомогательные счета спорта для оценки эффективности деятельности спортивной индустрии. Кроме того, некоторые другие страны собирают данные о своей спортивной индустрии с использованием различных методологий учета, как Канада, и Франция. Методология, аналогичная французской, была применена в Словении, Фиджи и Самоа. [1, с. 182]

### **Рост роли государства и администрирования**

Пандемия не отменила спорт как явление. Но внесла весьма существенные коррективы в организационно-управленческие процессы. Сложилась ситуация, когда все подсистемы спорта от любительских сообществ до олимпийского движения, а также связи между ними оказались

под ударом. В такой ситуации неизбежно включается «теория систем», которая утверждает, что система, достигшая и переросшая предел своей сложности, либо погибает, либо должна упроститься, т.е. развалиться на подсистемы и перестроиться в некую новую конфигурацию. Участники событий вдруг с изумлением обнаружили, что стремление к росту эффективности результатов деятельности спортивной индустрии в тесном альянсе с монополией международных спортивных федераций или другими правообладателями, как главной цели, поставило под угрозу цельность системы спорта и значимость менеджмента в спорте, как самостоятельной дисциплины и основы системы управления спортом.

Младенчество спортивного менеджмента как дисциплины совпало с эпохой, отмеченной крахом коммунистических режимов и командной экономики в Восточной Европе и чувством оправдания американского капитализма, а вместе с ним и менеджментом, который, как выяснилось, не был исчерпан [6, с. 42].

Последующие три десятилетия указывают, что западная модель спортивного менеджмента стала достаточно изученной, перспективной и весьма распространенной по всему миру. Но до сих пор нет упоминания и научных исследований о систематизации усилий по описанию модели управления спортом на Востоке. Большая часть населения земного шара проживает в этом регионе. Россия, Индия, Китай, Корея и др. принимали крупнейшие спортивные мероприятия современности на самом высоком уровне организации. И в большинстве случаев государственное администрирование процессов, связанных со спортом внутри страны, полностью контролируются государством. В тех случаях, где государственный контроль был недостаточным или децентрализованным, проявились кризисные явления, как в России.

Централизация властных полномочий и административно-управленческих компетенций для формирования ресурсной базы российского спорта в условиях пандемии становится новым трендом для перезагрузки спорта и его новой роли в обществе.

### **Заключение**

Продолжающееся развитие пандемии на всех континентах будет вынуждать правообладателей спортивных проектов и их стейкхолдеров искать новые решения, безопасные формы для спортивных мероприятий и новые локации. Для дальнейшего развития спорта как отрасли потребуются новые альянсы участников и централизация управленческих процессов. В условиях неизбежного ограничения ресурсов представляется целесообразной перезагрузка модели управления спортом с созданием межотраслевых комплексов предприятий и введение моделей учета показателей экономической деятельности на уровне государств.

Возвращение спорта начнется с государственного уровня регулирования и перезагрузки внутренних спортивных систем –

государственной, некоммерческой и коммерческой. Выстраивание баланса интересов государства, бизнеса и общества в спорте станет новой задачей для формирования новых отношений спорта и спортивной индустрии. Изменение условий санитарно-эпидемиологического характера и требования к безопасности спортсменов и зрителей заставляют пересматривать основные стандарты организации спортивных проектов. Определяющую роль при этом играли, и будут играть уровень экономического развития стран и правительства стран с гарантиями финансирования, безопасности, экологии и т.п. Международные спортивные федерации и вынуждены рассматривать возможные коллаборации политического характера для восстановления своего доминирования в мировом спорте.

#### Литература

1. Andreff W. (2018a), EU action on sports statistics, in: J. Anderson, R. Parrish, B. Garcia, eds., *Research Handbook on EU Sports Law and Policy*, Cheltenham: Edward Elgar, 175-196.
2. Andrews, D. L., & Silk, M. L. (2018). Sport and neoliberalism: An affective-ideological articulation. *The Journal of Popular Culture*, 51(2), 511–533.
3. Gammelsaeter, H. (2021) Sport is not industry: bringing sport back to sport management. *European Sport Management Quarterly*, Volume 21, issue 2
4. Klikauer, T. (2015a). What is managerialism? *Critical Sociology*, 41(7–8), 1103–1119.
5. Newman, J. I. (2014). Sport without management. *Journal of Sport Management*, 28(6), 603–615.
6. Scott, W. G., & Hart, D. K. (1991). The exhaustion of managerialism. *Society*, 28(3), 39–48.

*Алтухов Сергей Витальевич, профессор ВШЮА НИУ ВШЭ, altukhov22@gmail.com; Россия, Москва, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».*

#### *POTENTIAL OF STATE ADMINISTRATION IN THE STRUCTURE OF SPORT GOVERNANCE IN RUSSIA*

*Altukhov Sergey Vitalievich, professor, Russia, Moscow, HSE University.*

**Annotation:** *the article examines the preconditions for the formation of the sports industry and intersectoral complexes of enterprises, as well as the creation of a model for statistical accounting of the economy of sports in Russia.*

**Keywords:** *sports industry, sports industry, sports economics, balance of sports performance and economic efficiency, public administration.*

#### References

1. Andreff W. (2018a), EU action on sports statistics, in: J. Anderson, R. Parrish, B. Garcia, eds., *Research Handbook on EU Sports Law and Policy*, Cheltenham: Edward Elgar, 175-96.

2. Andrews, D. L., & Silk, M. L. (2018). *Sport and neoliberalism: An affective-ideological articulation. The Journal of Popular Culture*, 51(2), 511–533.
3. Gammelsaeter, H. (2021) *Sport is not industry: bringing sport back to sport management. European Sport Management Quarterly*, Volume 21, issue 2
4. Klikauer, T. (2015a). *What is managerialism? Critical Sociology*, 41(7–8), 1103–1119.
5. Newman, J. I. (2014). *Sport without management. Journal of Sport Management*, 28(6), 603–615.
6. Scott, W. G., & Hart, D. K. (1991). *The exhaustion of managerialism. Society*, 28(3), 39–48.

УДК 796.075.2

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СПОРТИВНОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Воеводина С.С.

***Аннотация:** в статье представлены результаты анализа эффективности управления спортивной федерацией с учетом показателей развития вида спорта: количество занимающихся видом спорта, наличие спортивной инфраструктуры, количественно-качественный состав тренерских кадров, результаты участия в международных спортивных соревнованиях на примере вида спорта «бобслей».*

***Ключевые слова:** спортивная федерация, эффективность управления, бобслей, вид спорта, спортивная инфраструктура, спортивная практика.*

### **Введение**

В современных условиях развитие физической культуры и спорта связано с эффективностью деятельности спортивной федерации, ее организационно-управленческой структурой, позволяющей ей решать вопросы кадрового, финансового, материально-технического обеспечения соответствующего вида спорта, подготовки спортивного резерва совместно с отраслевыми органами государственного и муниципального управления [1,2].

Цель исследования – оценка эффективности управления спортивной федерацией по развитию вида спорта в современных социально-экономических условиях (на примере Федерации бобслея России).

Федерация бобслея России (далее – Федерация) является общественной корпоративной организацией, формирующей самостоятельно свою структуру. В Уставе Федерации определен порядок организации ее деятельности и компетенция управленческих органов (конференция, Президиум Федерации, Президент, вице-президенты, исполнительный директор, генеральный секретарь, попечительский совет) а также требования к внутренней структуре ее членов - региональных спортивных федераций (в настоящее время их 13) [5].

Требования информационной открытости управленческой структуры и деятельности Федерации определены в Федеральном законе «О



физической культуре и спорте в Российской Федерации» и отражены в ее Уставе:

- правила вида спорта;
- положения (регламенты) спортивных соревнований;
- протоколы собраний Федерации, результатов спортивных соревнований;
- информация о членах Федерации, сведения о ее руководящих органах;
- списки кандидатов в сборные команды России и критерии их отбора;
- информация о результатах аудиторских проверок;
- антидопинговые правила (Всемирный антидопинговый кодекс, общероссийские антидопинговые правила, антидопинговые правила Международной федерации бобслея и скелетона на русском языке).

Специфика статуса общественной организации определяет источники формирования ее имущества – членские и вступительные взносы, доходы от разрешенной законодательством деятельности, бюджетное финансирование с учетом специфики данного вида спорта и его спортивной инфраструктуры. Вместе с тем доля бюджетного финансирования в структуре доходов Федерации незначительна (в среднем составляет 12% в структуре доходов Федерации) и предполагает решение задачи привлечения бюджетных средств для реализации ее программы развития бобслея.

Статус общероссийской спортивной федерации говорит о государственной аккредитации Федерации и соответствии ее Устава, деятельности требованиям спортивного законодательства.

Оценку эффективности управления спортивной федерацией бобслея проводили с учетом показателей развития данного вида спорта – количество занимающихся бобслеем, наличие спортивной инфраструктуры, качественная характеристика тренерского состава, участие в международных спортивных мероприятиях и полученные призовые места.

В таблице 1 представлены данные о количестве занимающихся бобслеем.

Таблица 1 – Количество занимающихся бобслеем, чел. [4]

Этапы спортивной подготовки/ год	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
НП	15	65	65	102	38	72	39
ТЭ	72	87	87	84	23	76	95
СС	61	62	62	46	46	36	39
ВСМ	59	46	46	62	49	52	60
Всего	207	260	260	294	156	236	233

Мы наблюдаем нестабильность данного показателя развития этого вида спорта, что подтверждают данные о квалификационном уровне спортсменов (Таблица 2).

В нашем исследовании мы учитывали особенности данного вида спорта как сложно развиваемого и экстремального в аспекте его массовости. Занятия бобслеем предполагают наличия санно-бобслейной трассы - спортивного объекта повышенной опасности, финансово затратного и коммерчески не выгодного, что указывает на трудности в его развитии.

Таблица 2 – Квалификационный уровень занимающихся бобслеем [4]

Год	Спортивные разряды			Спортивные звания			Всего
	Массовые разряды	1 разряд	КМС	МС	МСМК	ЗМС	
2014	10	-	17	-	1	1	39
2015	81	15	34	8	10	1	149
2016	86	60	63	24	34	4	268
2017	106	33	53	29	40	11	272
2018	109	32	44	22	26	5	238
2019	125	29	43	18	20	4	239
2020	81	22	51	32	24	6	216

В современных условиях спортивная инфраструктура бобслея представлена 3 объектами:

- санно-бобслейная трасса «Санки» в Краснодарском крае (г. Сочи),
- санно-бобслейная эстакада в Московской области (д. Парамово).
- санная трасса в Красноярском крае, построенная в 1981 г.

Но только два первых объекта соответствуют международным стандартам. Планируется строительство санно-бобслейной трассы в Сибирском Федеральном округе. Географическое расположение этих объектов и финансовый компонент не позволяют использовать их для занятия детско-юношеским бобслеем, проводить региональные спортивные мероприятия, решать вопросы подготовки спортивного резерва для формирования сборных команд России.

В соответствии с документами Минспорта России бобслей - базовый вид спорта только в 8 российских регионах, имеющих бюджетное финансирование по этому виду спорта, – Московская, Орловская, Воронежская, Иркутская области, Краснодарский край, Красноярский край, Республика Башкортостан, город Москва.

Что касается количественного и качественного состава тренерских кадров, то в 2019 г. он изменился по сравнению с 2015 г. в сторону снижения (2015 г. – 52 чел., 2016 г. – 43 чел., 2017 г. – 44 чел., 2018 г. – 46 чел., 2019 г. – 32 чел.), что свидетельствует о проблеме подготовки тренеров по бобслею (одной из причин такого положения в Программе развития данного вида спорта указано отсутствие кафедр по бобслею в российских спортивных

вузах) [3]. В 2015 г. тренеров высшей квалификационной категории было 15 чел, в 2016 г. – 5 чел, 2017 г. – 8 чел, 2018 г. – 7 чел., а в 2019 г. только 2 чел. [4]

Результаты выступления сборных команд по бобслею на международных спортивных соревнованиях свидетельствует об их нестабильности (Таблица 3). Следует отметить и мотивацию тренеров на достижение краткосрочных результатов (что обусловлено премиями за первые места на спортивных соревнованиях) приводит к форсированию тренировочного процесса и травмам спортсменов.

Таблица 3 – Результаты выступления на международных спортивных соревнованиях, 2019 г. [<https://minsport.gov.ru/sport/podgotovka/82/1452/>]

Вид соревнований	Всего	1 место	2 место	3 место
Международные спортивные соревнования, из них	83	22	44	17
Чемпионат мира	15	5	-	-
Кубок мира	3	3	-	-
Чемпионат Европы	14	1	-	-

Выявленные проблемы свидетельствует о деятельности Федерации по их минимизации, результатом которой явилась программа развития российского бобслея на период 2018–2022 гг., утвержденная Министерством спорта России [3].

Основным направлением, требующим эффективного управления, можно назвать финансовое и материально-техническое обеспечение развития бобслея, предполагающее бюджетную поддержку (особенно это касается спортивной инфраструктуры – санно-бобслейных трасс). От него зависит решение вопросов подготовки спортивного резерва, тренерских кадров, научно-техническое и информационное обеспечение данного вида спорта. В финансовом плане необходим поиск внебюджетных источников с целью поддержки региональных спортивных федераций.

Выводы:

1. Системный подход к развитию физической культуры и спорта определяет специфику управленческих отношений спортивной федерации, ее взаимодействие с государственными отраслевыми органами с учетом координации правовых норм и ресурсов.

2. Управление спортивной федерацией в современных условиях основано на требованиях спортивной практики развития соответствующего вида спорта,

3. Результатом эффективного управления спортивной федерацией является развитие вида спорта, показателями которого выступают количество занимающихся спортом, состояние детско-юношеского спорта,

наличие спортивной инфраструктуры для проведения международных, всероссийских и региональных соревнований, финансовые ресурсы, тренерские кадры и условия их подготовки, международное сотрудничество.

#### Литература

1. Александрова Е. С. Оценка эффективности деятельности спортивной федерации // Вестник спортивной истории. 2020. № 3 (22). С. 16–25.

2. Воеводина С. С., Савельев Д. Е. О национальной системе управления физической культурой и спортом // Материалы научной и научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава КГУФКСТ (21–28 сентября 2020 года) г. Краснодар: материалы конференции / ред. коллегия С. Г. Казарина, М. М. Шестаков, Е. М. Бердичевская, Г. Б. Горская, Е. А. Еремина, Л. И. Просоедова. - Краснодар: КГУФКСТ, 2020. С. 84–85.

3. Программа развития бобслея в Российской Федерации на 2018–2022 годы [Электронный ресурс]. – URL: <https://rusbob.ru>. (дата обращения: 15.09.2021)

4. Статистическая информация о спортивной подготовке по бобслею [Электронный ресурс]. – URL: <https://minsport.gov.ru/sport/podgotovka/82/1452>. (дата обращения 15.09.2021)

5. Устав Общероссийской общественной организации «Федерация бобслея России» [Электронный ресурс]. – URL: <https://rusbob.ru>. (дата обращения 15.09.2021)

*Воеводина Светлана Сергеевна, канд. пед. наук, доц., заведующая кафедрой управления в спорте и образовании, e-mail -ssvoevodina@yandex.ru, место работы – Россия, город Краснодар, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма».*

#### *EFFICIENCY OF SPORTS FEDERATION MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS*

*Voevodina Svetlana Sergeevna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Management in Sports and Education, e-mail -ssvoevodina@yandex.ru, place of work - Russia, Krasnodar city, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Kuban State University of Physical Culture, Sports and Tourism".*

**Annotation:** *the article presents the results of the analysis of the effectiveness of the management of the sports federation, taking into account the indicators of the development of the sport: the number of people involved in the sport, the availability of sports infrastructure, the quantitative and qualitative composition of coaching staff, the results of participation in international sports competitions on the example of the sport "bobsleigh".*

**Keywords:** *sports federation, management efficiency, bobsleigh, sport, sports infrastructure, sports practice.*

### References

1. Aleksandrova E.S. Ocenka e`ffektivnosti deyatel`nosti sportivnoj federacii // Vestnik sportivnoj istorii. 2020. № 3 (22). S. 16 - 25.
2. Voevodina S.S., Savel`ev D.E. O nacional`noj sisteme upravleniya fizicheskoy kul`turoj i sportom// Materialy` nauchnoj i nauchno-metodicheskoj konferencii professorsko-prepodavatel`skogo sostava KGUFKST (21-28 sentyabrya 2020 goda) g. Krasnodar: materialy` konferencii / red. kollegiya S.G. Kazarina, M.M. Shestakov, E.M. Berdichevskaya, G.B. Gorskaya, E.A. Eremina, L.I. Prosoedova. - Krasnodar: KGUFKST, 2020. S. 84 - 85.
3. Programma razvitiya bobsleya v Rossijskoj Federacii na 2018-2022 gody` [E`lektronny`j resurs]. – URL: <https://rusbob.ru>. (data obrashheniya: 15.09.2021)
4. Statisticheskaya informaciya o sportivnoj podgotovke po bobsleyu [E`lektronny`j resurs]. – URL: <https://minsport.gov.ru/sport/podgotovka/82/1452>. (data obrashheniya 15.09.2021)
5. Ustav Obshherossijskoj obshhestvennoj organizacii «Federaciya bobsleya Rossii» [E`lektronny`j resurs]. – URL: <https://rusbob.ru>. (data obrashheniya 15.09.2021)

УДК 796.062.4

## ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И ВОЛОНТЕРАМИ В СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ ПРОВЕДЕНИЯ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ

Грушина В.В.

**Аннотация:** основы управления в спортивной организации при проведении спортивных соревнований включают в себя разносторонние аспекты. В их число входят: методы управления в спортивной организации, принципы разделения труда в спортивной организации, схемы эффективного обмена информацией при проведении спортивных соревнований, а также нормативно-правовые акты, регулирующие трудовую деятельность персонала и волонтеров на спортивно-зрелищном мероприятии.

**Ключевые слова:** менеджмент, персонал, волонтеры, спортивное соревнование, спортивная организация.

### Введение

Большое количество людей, занимающихся физической культурой, и успехи спортсменов на международных соревнованиях, являются ненадежным свидетельством духовной силы страны, а также ее мощи. В системе спортивного соревнования в целом обоснована необходимость применения функций управления. Важнейшим инструментом повышения организационной эффективности в рамках проведения спортивных соревнований является эффективное использование управленческих функций. Независимость спортивных организаций в рыночных условиях, сложность характера выполняемой ими работы и увеличение объемов деятельности требуют серьезного расширения структуры управления. В первую очередь, это касается ответственности руководителей за

модернизацию, социальную политику и персонал [3, с. 219].

Таким образом, целью данной статьи является рассмотрение форм и методов управления персоналом и волонтерами в спортивной организации в рамках проведения спортивных соревнований.

Для достижения поставленной цели нам необходимо выполнить следующие задачи:

1. Проанализировать литературу по теме «Управление персоналом и волонтерами в спортивной организации»;
2. Определить современные формы и методы управления в спортивной организации;
3. Охарактеризовать организационные условия работы персонала и волонтеров в рамках проведения спортивных соревнований.

Спортивные организации являются базовым составляющим системы физической культуры и спорта. Созданы и действуют российские спортивные организации, в том числе с региональным участием. Сюда входят физкультурно-спортивные общества органов государственной власти, спортивные ассоциации профсоюзов и федерации различных видов спорта [5, с. 204].

В каждой спортивной организации существует свой устав, который регламентирует ее структуру, задачи, виды деятельности, финансирование, функции органов управления. Первичными спортивными организациями являются спортивные секции, спортивные школы, спортивные объединения, а на их основе формируются крупные спортивные организации.

Распределение деятельности в спортивной организации осуществляется по принципам горизонтального и вертикального разделения труда. В первом случае предполагается распределение параллельных единиц внутри организации, при этом крупные физкультурные и интегрированные спортивные объединения образуют взаимосвязи через формирование подразделений, которые выполняют специфические задачи и достигают конкретных целей. Эти подразделения часто называют отделами или службами. Непосредственная часть работы при вертикальном разделении труда предполагает координацию работы компонентов организации: коллегий. Преимущественно посредством вертикального разделения труда распределяется деятельность спортивных организаций, занимающихся проведением спортивных соревнований.

Метод управления в спортивной организации можно определить, как способ целенаправленного воздействия руководителя на подчиненных и осуществление контроля над их деятельностью. Метод управления является специфическим способом решения управленческих задач и осуществления функций физкультурно-спортивного менеджмента. Система управления в спортивной организации включает в себя способ решения задач в достижении целей спортивного менеджмента. Так можно выделить три группы методов управления в спортивной организации: экономические;

организационно-правовые; социально-психологические и педагогические методы управления [2, с. 37].

К факторам внутренней среды спортивной организации относится персонал и волонтеры, в организационную работу с которыми входит: формирование состава; формулировка функциональных обязанностей; проведение контроля. Кроме того, в управлении обусловлено такое понятие, как поддержка. Поддержка персонала и волонтеров спортивного направления – это обязанность спортивной организации, осуществляющей работу в рамках проведения спортивных соревнований. Поддержка должна осуществляться на регулярной основе до и во время проведения спортивного мероприятия. Важная роль в модели поддержки отводится коммуникационным проблемам, которые сначала выделяются на информационной странице организации и на официальном сайте мероприятия [1, с. 64]. К основным задачам поддержки персонала и волонтеров относится:

- 1) обеспечение связи с организацией через координатора;
- 2) проведение регулярного мониторинга и оценка деятельности, которая позволяет оперативно вносить необходимые коррективы и изменения программу спортивного соревнования.

Кроме того, поддержка персонала и волонтеров предусматривает: консультирование, обеспечение доступа к необходимой информации, решение сопутствующих организационных вопросов (график работы, рабочее место, возмещение расходов), предоставление возможности для развития, поддержка в установлении коммуникационных связей.

Для спортивных организаций, осуществляющих свою деятельность в рамках спортивных соревнований, характерны следующие способы воздействия на личность и коллектив в целом:

1. Материальная мотивация. Такие стимулы включают личное и групповое влияние через материальные интересы и производственные стимулы.

2. Властная мотивация. Влияние здесь применяется организационными и административными способами, чтобы научиться осознанной потребности придерживаться определенной системы и трудовой дисциплины.

3. Социальная мотивация. Этот тип мотивации основан на воздействии на моральные интересы с помощью педагогических и социально-психологических подходов. Все эти виды мотиваций взаимосвязаны и образуют единую систему влияния.

В практической работе спортивного менеджера по выбору и применению методов управления коллективом в спортивной организации возникает несколько задач. Во-первых, необходимо найти и выбрать те методы, которые имеют наибольшее влияние с точки зрения поставленной цели для конкретного состава персонала и волонтеров. Во-вторых, необходимо найти лучшую комбинацию выбранных методов управления,

чтобы определить наиболее важные взаимосвязи этих интегрированных методов. В-третьих, профессионалы спортивного менеджмента используют выбранные ими методы в полном объеме и корректно анализируют результаты [6, с. 152].

Основы управления персоналом и волонтерами в спортивной организации в рамках проведения спортивных соревнований не может не включать осуществление анализа нормативно-правовой основы организации и проведения спортивных соревнований на территории Российской Федерации. Данный анализ свидетельствует о высоком уровне регламентации процессов, протекающих в ходе организации и проведения спортивных соревнований. При этом регламентирование распределено по большому количеству нормативных документов, что накладывает дополнительные управленческие издержки на спортивную организацию [4, с. 160].

#### **Выводы.**

Процесс организации работы с персоналом и волонтерами спортивного направления – это жестко регламентированный процесс, поэтапно составленный план, основными элементами которого являются: формирование состава, формулировка функциональных обязанностей, проведение контроля. Для того чтобы охарактеризовать факторы, влияющие на выбор методов управления персоналом и волонтерами в спортивной организации, следует иметь в виду, что они находятся в постоянном изменении, равно как и сам арсенал методов управления. Поэтому от спортивной организации требуется постоянный творческий поиск и пристальное внимание к социальной динамике в коллективе.

#### Литература

1. Горлова, Н. И. Мир спортивного волонтерства / Н. И. Горлова. – М. : Мосволонтер, 2018. – 108 с.
2. Переверзин, И. И. Искусство спортивного менеджмента / И. И. Переверзин. – М.: Сов. спорт, 2004. – 216 с.
3. Починкин, А. В. Инновационные направления спортивного менеджмента / А. В. Починкин, И. Л. Димитров, С. В. Вишейко // Ученые записки Университета имени П. Ф. Лесгафта. – 2015. – № 11. – С. 219–223.
4. Починкин, А. В. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта: учебное пособие / А. В. Починкин. – М.: Спорт, 2016. – 276 с.
5. Томич, М. Основы менеджмента в спорте / М. Томич. – М.: МАФСИ, 2005. – 352 с.
6. Управление физической культурой и спортом: учебник / под ред. И. И. Переверзина. – М.: Физкультура и спорт, 1987. – 316 с.

*Грушина Валерия Валерьевна, старший преподаватель, grushinavv@mail.ru, Россия, Москва, Московский финансово-промышленный университет Синергия*



## FUNDAMENTALS OF PERSONNEL AND VOLUNTEER MANAGEMENT IN A SPORTS ORGANIZATION WITHIN THE FRAMEWORK OF SPORTS COMPETITIONS

Grushina Valeriia Valereyvna, senior lecturer, grushinavv@mail.ru, Russia, Moscow, Moscow Financial-Industrial University Synergy

**Annotation:** the fundamentals of management in a sports organization during sports competitions include many-sided aspects. These include: management methods in a sports organization, the principles of the division of labor in a sports organization, schemes for the effective exchange of information during sports competitions, as well as regulations governing the labor activity of personnel and volunteers at a sports and entertainment event.

**Keywords:** management, staff, volunteers, sports competition, sports organization.

### References

1. Gorlova, N. I. *Mir sportivnogo volonterstva / N. I. Gorlova.* – M. : Mosvolont er, 2018. – 108 s.
2. Pereverzin, I. I. *Iskusstvo sportivnogo menedzhmenta / I. I. Pereverzin.* – M. : Sov. sport, 2004. – 216 s.
3. Pochinkin, A. V. *Innovacionnye napravleniya sportivnogo menedzhmenta / A. V. Pochinkin, I. L. Dimitrov, S. V. Vishejko // Uchenye zapiski Universiteta imeni P. F. Lesgafta.* – 2015. – № 11. – S. 219-223.
4. Pochinkin, A. V. *Menedzhment v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta : uchebnoe posobie / A. V. Pochinkin.* – M. : Sport, 2016. – 276 s.
5. Tomich, M. *Osnovy menedzhmenta v sporte / M. Tomich.* – M. : MAFSI, 2005. – 352 s.
6. *Upravlenie fizicheskoy kul'turoj i sportom : uchebnyk / pod red. I. I. Pereverzina.* – M. : Fizkul'tura i sport, 1987. – 316 s. 5. Tomich, M. *Fundamentals of management in sports / M. Tomich.* - M. : MAFSI, 2005. - 352 p.
6. *Management of physical culture and sports : textbook / edited by I. I. Pereverzin.* - M. : Physical culture and sport, 1987. - 316 p.

УДК 796.062

## УПРАВЛЕНИЕ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И СПОРТИВНОЙ ОТРАСЛЮ

Дрига О.С., Вакалова Л.Г.

**Аннотация:** в статье рассматривается вопрос применения методов управления физкультурно-спортивными организациями и спортивной отраслью с учетом требований новой стратегии развития спорта. Охарактеризованы основные методы управления. Результатом проведенного автором исследования является, определение необходимости модернизации методов управления организациями с учетом изменений деятельности, специфики и требований функционирования спортивной отрасли.

**Ключевые слова:** управление, метод, организация, спорт, спортивный, отрасль, развитие, государственный

Современное управление физкультурно-спортивной организацией и спортивной отраслью в целом характеризуется набором методов и рычагов

воздействия достижения определенных целей. Эффективное управление, контроль, выбор направлений для действий с учетом действительности и практическое применение методов управления физкультурно-спортивными организациями и в целом спортивной отрасли, обусловлены определенными требованиями к управленческому персоналу. Уровень подготовки менеджмента является приоритетным и важным при формировании целостной системы управления. Для эффективного управления менеджеру не только необходимо обладать определенными знаниями в сфере физической культуры и спорта и законодательства, но и умениями применения этих знаний в ежедневной работе, с использованием современных технологий.

Важно понимать, что сфера физической культуры и спорта носит характер социально-спортивного менеджмента, объектами которого является огромная разновидность организаций и мероприятий [3].

Методы, используемые менеджерами в сфере физической культуры и спорта, можно распределить на определенные типы. Все методы разделяются на прямые, которые определяются совокупностью мер по обеспечению определенных достижений результата, косвенные, при которых создаются определенные условия для достижения, формальные при которых авторитарное руководство определяет единовластие внутреннего и внешнего взаимодействия организации и ее членов и наконец, неформальный метод, основанный на обобщении и применении мнения специалистов и собранной информации, т.е. демократичный стиль [3].

Если говорить методах, учитывающих специфику формирования отношений, то их можно разделить на организационные, экономические и социально-психологические.

Говоря об управлении спортивной отраслью в целом, следует указать, что косвенный метод государственного управления, в сочетании с методом экономического взаимодействия, осуществляется органами исполнительной власти. Методы используются для реализации программ бюджетного финансирования в целях исполнения функции управления научно-образовательной сферой и местными, региональными, федеральными объектами спорта [4].

Основная задача управления заключается в развитии массового и профессионального спорта. К объектам целевого финансирования и управления относятся организации по подготовке профессиональных спортсменов, тренеров высшего спортивного мастерства, спортивные клубы и команды в таких видах как баскетбол, хоккей и т. д. [5].

Направление государственного менеджмента так же включает финансирование, координацию строительства и содержания спортивных сооружений и инфраструктуры. Здесь следует отметить тот факт, что строительство большей части спортивных сооружений, на территории Российской Федерации, профинансировано государством [3].

Рассматривая управление в целом спортивной отраслью, несомненно, следует рассмотреть важный вопрос методов организационного государственного регулирования. Государственное управление спортивной отраслью заключается не только в направлениях реконструкции нового строительства объектов спортивной инфраструктуры и мероприятий массового спорта, например ГТО, но и исполнение своих функций по разработке общегосударственных стандартов, программ и стратегий развития спорта и других нормативно правовых актов спортивной деятельности на территории России [1].

Остановимся более подробно на «Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 24.11.2020 N 3081-р. определяющей административный метод государственного управления [4].

Осуществление внедрения цифровизации в социально-экономические отрасли не обошло вниманием и спорт. Направление цифровизации физической культуры и спорта реализуется в процессе реформирования и модернизации всей отрасли исходя из логики необходимости построения новых систем функционирования. Современный метод управления отраслью с помощью цифровых технологий и решений призван решить проблемы модернизации инфраструктуры, принципов развития физической культуры, процессов организации массового и детско-юношеского спорта и спорта высших достижений. При данном методе решаются и общестратегические задачи доступных условий для занятий спортом и привлечение населения [4].

Еще одним плюсом цифровизации отрасли с 2021 по 2030гг. является оперативный сбор актуальной статистической информации и понятности и открытости государственных программ развития физкультуры и спорта на региональном уровне, который характеризуется на сегодняшний день достаточно низким показателем. Учитывая, что методы государственного управления спортивной отраслью представляют собой определенные способы влияния на отрасль и все ее составляющие зоны ответственности, цифровизация является новейшим способом воздействия в отношении физкультурно-спортивных объектов и между ними [3].

Следующим вопросом для обсуждения являются методы организации управления самих организаций. В отличие от управления государственного всей спортивной отраслью методы организации других субъектов определены совокупностью всех практических методов, включая организационные, экономические и социально-психологические с определенными рычагами воздействия [2].

Организационные методы характеризуются построением системы взаимоотношений между сотрудниками организации, между организацией и органами власти. Характерным для организационных методов является построение регламентированной системы, распределение функциональных обязанностей, учитывающих особенности и факторы выполнения

соответствующих обязанностей по реализации мероприятий, реагирование на устранение отклонений в показателях деятельности, и административные регламенты. К данному методу можно отнести разработку и применение основных регламентирующих документов как устав, календарный план спортивных мероприятий, нормативы труда и нормы эксплуатации сооружения, дисциплинарные взыскания, договорные отношения и т. д.[1].

Кроме того, решения и действующие регламенты могут быть скорректированы в соответствии изменений внутренней и внешней среды организации.

Организационная форма использования экономических и социально-психологических методов менеджментом организаций определяются необходимостью контроля содержания и эксплуатацией сооружений и самой организации, распределения финансовых потоков и капитальных вложений, направленных на организацию спортивных мероприятий.

Возвращаясь к Стратегии, следует указать тот факт, что до 2030 года государство постепенно снизит процент бюджетного финансирования профессиональных спортивных клубов, что повлечет необходимость самофинансирования и усиленной работы менеджменты по поиску спонсоров и меценатов. Возможным последствием данной стратегической меры, будет снижение активности команд и их расформированностью. Особенно это коснется региональных молодежных команд и профессиональных клубов. Акцент в финансировании будет направлен организацию мероприятий массового спорта [4].

Рассмотренное управление физкультурно-спортивными организациями и спортивной отраслью на основе применения основных методов менеджмента в данной статье, являются обобщающими по отношению к принципам современного управления. Большое разнообразие основных методов с рычагами воздействия и подметодами обусловлены разветвленной системой организации всей отрасли. Коммерческие, государственные организации и клубы самостоятельно формируют методы внутреннего контроля деятельности и корректируют его с учетом изменения административного воздействия главного менеджера отрасли – государства. Новая Стратегия 2021 по 2030 годы внесла коррективы по многим направлениям деятельности. Цифровизация, снижение бюджетного финансирования, определение главного приоритета государства в развитии именно массового спорта, все эти направления предполагают внесение изменений к подходам и методам управления организациями физкультуры и спорта. Развитие спортивного предпринимательства, современных информационных технологий и маркетинга должны стать основой для разработки новейших методов управления исходя из новых требований и стратегических целей времени.

## Литература

1. Алексеев, С.В. Спортивное право России: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Юриспруденция» и «Физическая культура и спорт» [Текст] / С.В. Алексеев. М.: ЮНИТИ – ДАНА, Закон и право, 2017. - 695 с.
2. Кузнецов В. С., Колодницкий Г. А. Теория и история физической культуры. М.: КноРус, 2020. - 448 с.
3. Обожина Д.А. Управление физкультурно-спортивной организацией: учеб. пособие / Д.А. Обожина; Уральский федер. ун-т имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, [Ин-т физической культуры, спорта и молодежной политики]. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 2017. – 74 с.
4. Распоряжение Правительства РФ от 24.11.2020 N 3081-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_369118/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_369118/).
5. Филоненко Н.В. Маркетинг физкультурно-спортивных и спортивно-зрелищных услуг: учебник для студентов высших и средних образовательных учреждений физической культуры и спорта / Н.В. Филоненко, Н.А. Ушакова; под ред. Н. В. Филоненко. Москва: Колос-с, 2018. – 100 с.

*Дрига Ольга Сергеевна, магистрант 2 курса Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург (НГУ им. П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург), odriga@rambler.ru*

*Вакалова Людмила Георгиевна, канд. экон. наук, профессор, профессор Национального государственного университета физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург (НГУ им. П.Ф. Лесгафта, Санкт-Петербург)*

## MANAGEMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT ORGANIZATIONS AND THE SPORTS INDUSTRY

*Driga Olga Sergeevna, 2nd year master's student of the P.F. Lesgaft National State University of Physical Education, Sports and Health, St. Petersburg (P.F. Lesgaft National State University, St. Petersburg), odriga@rambler.ru*

*Vakalova Lyudmila Georgievna, Ph.D. in Economics, professor, professor of the P.F. Lesgaft National State University of Physical Education, Sports and Health, St. Petersburg (P.F. Lesgaft National State University, St. Petersburg), profvakalova@mail.ru*

**Annotation:** *the article considers the issue of the application of management methods of physical culture and sports organizations and the sports industry, taking into account the requirements of the new strategy for the development of sports. The main management methods are characterized. The result of the research conducted by the author is the determination of the need to modernize the management methods of organizations, taking into account changes in activities, specifics and requirements of the functioning of the sports industry.*

**Keywords:** *management, method, organization, sport, sports, industry, development, state*

### References

1. Alekseev, S.V. *Sportivnoe pravo Rossii: Uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayushhixsya po napravleniyam «Yurisprudenciya» i «Fizicheskaya kul`tura i sport» [Tekst] / S.V. Alekseev. M.: YuNITI – DANA, Zakon i pravo, 2017. - 695 c.*
2. Kuznecov V. S., Kolodniczkij G. A. *Teoriya i istoriya fizicheskoy kul`tury`. M.: KnoRus, 2020. -448 s.*
3. Obozhina D.A. *Upravlenie fizkul`turno-sportivnoj organizaciej: ucheb. posobie / D.A. Obozhina; Ural`skij feder. un-t imeni pervogo Prezidenta Rossii B. N. El`cina, [In-t fizicheskoy kul`tury`, sporta i molodezhnoj politiki]. Ekaterinburg: Izd-vo Ural`skogo un-ta, 2017. – 74 s.*
4. *Rasporyazhenie Pravitel`stva RF ot 24.11.2020 N 3081-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitiya fizicheskoy kul`tury` i sporta v Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda». url-http-www-consultant-ru-document-cons-doc-law-369118*
5. Filonenko N.V. *Marketing fizkul`turno-sportivny`x i sportivno-zrelishhny`x uslug: uchebnik dlya studentov vy`sshix i srednix obrazovatel`ny`x uchrezhdenij fizicheskoy kul`tury` i sporta / N.V. Filonenko, N.A. Ushakova; pod red. N. V. Filonenko. Moskva: Kolos-s, 2018. – 100 s.*

УДК 338.1, 378.1

## РГУФКСМиТ 4.0 В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Ильин А.Б.

*Аннотация:* в работе анализируется инновационная практика университетов спортивного профиля в период смены технологических формаций

*Ключевые слова:* университет, инновации, сервисы, трансформация.

### Введение

Современный спорт превратился в огромную индустрию, в банках даже присутствуют одноименные инвестиционные программы. Изменения в спортивной индустрии происходят в эпоху смены технологических циклов, развития новых технологий шестого технологического уклада, и замещения ими существующих. Одновременно происходят значительные изменения в высшем образовании индустриальных кадров, главным направлением которых является делегирование ВУЗам новых функций.

Курс на инновационное развитие страны развиваемый Правительством Российской Федерации подразумевает активизацию профессиональных сообществ, в том числе образовательных сообществ высших учебных заведений вообще и спортивных в частности. Изучение и решение проблем инновационной практики университетов имеет важное народно-хозяйственное значение.

На основании изложенного были сформулированы следующие **задачи исследования:**

1. Оценить объем рынка спортивной индустрии в целом.

2. Оценить общие тенденции изменения университетов в новом шестом технологическом укладе.

3. Провести анализ перспективных направлений инновационных разработок в ВУЗах спортивного профиля.

4. Изучить и наметить решения проблем инновационной практики в университетах физической культуры.

#### **Методы исследования**

1. Анализ литературы, баз данных, специальных аналитических источников.

2. Экспертный анализ.

3. Логическое генерирование.

#### **Результаты исследования**

1. Емкость рынка спортивной продукции в России оценивается в 534 млрд. руб. Доля отечественных производителей составляет 61 млрд. руб. (11%). Емкость мирового рынка спортивных товаров в 2022 г, прогнозируется в 614, а в 2035, в 926 млрд. дол.

Доля Российских компаний в товарах и оборудовании для занятий профессиональным спортом (2–4 % общей доли рынка), для производства бассейнов (1 %). Продукция для занятий плаванием (4 % доли рынка), умных тренажеров (1–3 %), оснащения для занятий байдарками и каноэ (6 %), роликами и коньками (5 %). Это предоставляет значительную возможность импорт замещения и соответственно роста экономики страны в целом. При этом количество спортивных сооружений в РФ превышает 300.000 объектов [4].

Ежегодно в стране проводится 13,4 тыс. мероприятий единого календарного плана, работает 5,2 тыс. учреждений спортивной подготовки, 5,2 тыс. региональных федераций по 105 видам спорта, 20 млн. занимающихся физкультурой, и 18 млн. занимающихся спортом, 3,3 млн. занимающихся в учреждениях спортивной подготовки, 3 тыс. организаций адаптивного спорта, 17,5 тыс. физкультурно-спортивных клубов.

В соответствии с указом Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 к 2024 г. доля россиян, систематически занимающихся физкультурой и спортом, должна быть увеличена до 55 % [5].

Иными словами, спрос в спортивной индустрии имеет тенденцию к устойчивому росту.

2. Высшие учебные заведения во всем мире, претерпевают значительные изменения, суть которых состоит в том, что университеты призваны принять активное участие в генерации инновационной среды, которая будет определять развитие экономики в перспективе ближайших десятилетий, реализуя так называемую экономику инноваций (табл. 1).

Таблица 1 – Смысловой сравнительный анализ «Университетов 1.0, 2.0, 3.0, 4.0»

Университет 1.0	Трансляция знаний Подготовка кадров Социальный лифт	Образовательные стандарты Методики и методические материалы
Университет 2.0	Генерация новых знаний через исследовательскую деятельность Центр консалтингового сервиса	Выполнение НИР по заказам индустрии Создание технологий на заказ
Университет 3.0	Коммерциализация технологий Предпринимательство Создание компаний	Управление правами Предпринимательская экосистема, сервисы для реализации инноваций. Развитие городской среды
Университет 4.0	Агрегация научных и социокультурных технологий	Управление сложно организованными командами, включающими экспертов, пользователей, искусственный интеллект. Развитие когнитивного общества.

Иными словами, университеты призваны наряду с выполнением «традиционных» образовательных и исследовательских функций, принимать участие в коммерциализации изобретений, генерировать и интегрировать процессы самой экосистемы инноваций [1, 2, 3, 6].

Самым известным примером реализации концепции «Университет 4.0» является всемирно известный Стенфордский университет, из технологического парка которого выросла всемирно известная родина высоких компьютерных технологий – Силиконовая долина.

Российские университеты для сохранения конкурентоспособности призваны превращаться в корпорации, для производства продуктов и ресурсов экономики инноваций - знаний, профильных бизнесов [1, 3].

3. Ускорение технологического развития России включает развитие инновационных технологий и в спортивной отрасли, которыми являются:

- Прототипы инновационного спортивного инвентаря и экипировки.
- Аватары, цифровые физиологические двойники, на которых можно отрабатывать различные методы тренировочных воздействий, для предотвращения перетренированности.
- Умное оборудование и инвентарь – экипировка и снаряжение, которое в режиме реального времени снимает различные физиологические показатели и передает их на обработку, а в перспективе обрабатывает показатели и ведет режим тренировки.
- Кастомизация и персонализация серийного инвентаря и тренажеров.
- Стриминг телеметрических данных в режиме реального времени.
- Аналитические и предиктивные модели функциональных состояний и техники, на основе нейросетей и методов искусственного интеллекта.
- Спортивное питание, медицина и фармакология.



- Тестирование, регламентация, сертификация новых видов спорта.
- Строительство и управление спортивными объектами, с помощью новых сырья и материалов, включая «зеленые» составляющие.
- Виртуальные тренировочные решения, трансферт знаний, навыков опыта соревновательной деятельности.
- Шеринг спорт объектов, оборудования.
- А также все связанное со STEM технологиями, объяснимый искусственный интеллект, усиление интеллекта, вычислительные процедуры и облачные приложения, виртуальная, дополненная, смешанная реальность, и т. д.

4. Переход университетов 1.0 и 2.0, к университетам 3.0, тем более 4.0, подразумевает создание и развитие различных сервисов.

Необходимо отметить, что ФГБОУ ВО РГУФКСМиТ фактически реализовал и развивает различные сервисы. Например, в сборных командах, через реализацию формата КНГ (комплексные научные группы) и другие сервисы. В частности, в сборной команде по водному поло реализован ряд инновационных проектов.

В настоящее время в ведущем отраслевом Российском университете, готовящем специалистов по физической культуре и спорту, РГУФКСМиТ, накоплен значительный объем изобретений, в том числе защищенных патентами, которые нуждаются в практической экономической реализации, для формирования спроса на Отечественные результаты научной деятельности. Подобная ситуация имеет место быть, и в других университетах, исследовательских центрах спортивного профиля.

Одному исследователю или малой группе научных работников во многих случаях не удастся пройти весь путь от идеи до практической реализации, что приводит к хорошо изученному и описанному в литературе явлению «долины смерти» инновационного начинания, в котором отсутствие действующего прототипа занимает важное место.

Для решения данной задачи создаются различные отраслевые акселераторы, технологические парки, центры прототипирования, инжиниринговые центры. Последние, в большинстве своем, принимают в работу основателя (команду) с уже существующими продажами (готовым бизнес-подходом), и занимаются только масштабированием. В любом случае важным фактором является наличие так называемого MVP - минимального жизнеспособного продукта или действующего прототипа.

Формируется порочный круг, когда отсутствие возможности реализовать изобретение снижает интерес ученых к деятельности по продвижению инноваций, и ограничивает все интересы исследователя печатью научных статей (за бюджетные средства, Счетная палата РФ, 25.12.2019.) в иностранной научной литературе, которые впоследствии во многом возвращаются уже в виде работающих технологий и товаров.

Таким образом, для построения инновационного конвейера в области спортивной индустрии в ВУЗе спортивного профиля представляется

необходимым усилить инновационный конвейер. В его задачи входит: Поиск новых спортивно-технических идей; «Упаковка» идеи в патент на изобретение, полезную модель, промышленный образец; изготовление опытно-конструкторского образца; пропаганда и представление опытных образцов на ведомственных мероприятиях.

Формат изготовления опытных образцов и финансирование изготовления конкретного опытно-конструкторского образца предлагается реализовать, по стандартной процедуре отраслевого развития новых технологий. Представление инициативного проекта (исследований), разработки идеи защищенной в виде патента на право интеллектуальной собственности РГУФКСМиТ, в виде виртуальной 3D модели, защита проекта на экспертном совете.

При получении поддержки осуществляется изготовление опытно-конструкторского образца.

Выводы представлены в тексте работы и отдельно не выделяются.

В качестве **заключения** необходимо отметить, что 75% стартапов в США, получивших инвестиции, имеют в команде основателей представителя одного из четырех университетов – Гарвардского, Массачусетского Технологического Института, Беркли и Стенфордского, которые в свою очередь получают преференции от внедрений.

Хочется надеяться, что по меньшей мере, 50% стартапов в спортивной индустрии России будут включать выпускников ведущего отраслевого ВУЗа - РГУФКСМиТ.

#### Литература

1. Ефимов В. С. Фазовые трансформации и будущее университетов: философско-методологический анализ / В.С.Ефимов, А.В.Лаптева // Университетское управление: практика и анализ. 2016. № 6. С. 146–158.
2. Документы по истории университетов Европы XIII– XV вв.: Учебное пособие. Воронеж: ВГПИ, 1973. - 157 с.
3. Постиндустриальный переход в высшем образовании России: на примере анализа развития рынка образовательных услуг Северо-Запада РФ Российской Федерации. Доклад Фонда «Центр стратегических разработок «Северо-Запад». Санкт-Петербург, 2005. - 127 с.
4. <http://news.nti2035.ru/analytics/1235-sportnet/>
5. <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>
6. <https://yandex.ru/search/text>

*Ильин Александр Борисович, с.н.с., к.п.н. ведущий научный сотрудник НИИ спорта и спортивной медицины ФГБОУ ВО РГУФКСМиТ, Москва, e-mail: ideal122@yandex.ru*

*RSUFKSMIT 4.0 IN THE SPORTS INDUSTRY OF THE SIXTH TECHNOLOGICAL ORDER*

*Ilyin Alexander Borisovich, Candidate of Pedagogical Sciences, Senior Researcher,*

**Annotation:** *the paper analyzes the innovative problems of sports universities during the change of technological formations*

**Keywords:** *university, innovation, services, transformation.*

#### References

1. Efimov V. S. *Fazovye transformacii i budushchee universitetov: filosofsko-metodologicheskij analiz / V.S.Efimov, A.V.Lapteva // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. 2016. № 6. S. 146–158.*

2. *Dokumenty po istorii universitetov Evropy XII– XV vv.: Uchebnoe posobie. Voronezh: VGPI, 1973. - 157 s.*

3. *Postindustrial'nyj perekhod v vysshem obrazovanii Rossii: na primere analiza razvitiya rynka obrazovatel'nyh uslug Severo-Zapada RF Rossijskoj Federacii. Doklad Fonda «Centr strategicheskikh razrabotok «Severo-Zapad». Sankt-Peterburg, 2005. - 127 s.*

4. <http://news.nti2035.ru/analytics/1235-sportnet/>

5. <http://www.kremlin.ru/acts/bank/43027>

6. <https://yandex.ru/search/text>

УДК 796.062

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В АЛЕКСАНДРИИ, ЕГИПЕТ

Мохамед Абдалла Абдельмонем Ибрагим

**Аннотация:** *в статье проанализирована деятельность Министерства физической культуры и спорта в г. Александрии, Египет. Проанализировав факторы, и оценив результаты деятельности, можно увидеть, что спорт и физическая культура развиваются вместе с развитием общества, кроме того, они являются ключевой частью жизнеспособности мировой цивилизации и очень важны для развития гармоничной личности.*

**Ключевые слова:** *инвестиции, спортивный комплекс, государственная политика, эффект от реализации мероприятий.*

В современном обществе физическая культура и спорт занимают одно из главных мест в развитии здорового и активного населения. В последние годы в Египте активизировался культ здорового образа жизни среди молодежи, а также старшего поколения. Главной задачей государственных органов управления в сфере физической культуры и спорта Александрии (Египет) является предоставление населению возможностей для активных занятий физической культурой и спортом, а также создание комфортных условий для занятия спортом.

В Александрии на государственном уровне за развитие спорта отвечает Министерство физической культуры и спорта. Эффективная деятельность Министерства постепенно привела к тому, что сфера спорта и физической культуры заняла одно из главных мест в развитии населения

Александрии. Молодежь и старшее поколение также принимают активное участие в этих сферах социальной активности.

С 2015 года на Министерство физической культуры и спорта Александрии возложены полномочия по реализации государственной программы Александрии от 11.09.2014 № 39/411-ф «Развитие физической культуры и спорта на 2015 год». - 2020» [1]. Данная программа направлена на развитие региональной системы физической культуры и спорта, ориентацию населения Александрии на здоровый образ жизни, физическое воспитание и систематические занятия спортом, развитие спортивной базы, повышение конкурентоспособности спорта высших достижений [3, 6, 8].

Благодаря инвестиционной деятельности в городе Александрия, были построены такие спортивные объекты как спортивный комплекс «Лидер» со спортивным залом в районе Агами; спортивный комплекс «Power» с двумя бассейнами, двумя спортивными залами и современным тренажерным залом в районе Рамл; спортивный комплекс «Palm» в районе Абу-Кир, спортивный клуб «Smouha», клуб «Al Ittihad», Специализированная спортивная школа Олимпийского комитета по легкой атлетике, комплекс «Silver Wings», яхт-клуб. Государство старается направить свою деятельность так, чтобы спорт стал модным, современным и необходимым, а физическая культура – составной частью жизни.

Современное сопровождение физической культуры и спорта основано на международных и национальных нормативных актах, статистических отчетах Министерства физической культуры Александрии, результатах исследований, опубликованных работах и, самое главное, на законах и постановлениях, на конституции Египта (табл. 1) [2].

Таблица 1 – Отчет о реализации бюджетных средств на государственную программу «Развитие физической культуры и спорта в Александрии на 2016–2020 годы»

Год	План, тыс. дол. США	Реализация, тыс. дол. США	Реализация программы, %
2016	10 365, 5	10 343,7	99,8
2017	19 930,7	19 750	98,0
2018	33 556, 6	33 500	99,1
2019	35550, 2	35194, 5	99,0
2020	35550, 2	35194, 5	99,0

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в каждом из отчетных периодов Госпрограмма была реализована в соответствии с выделенным на нее бюджетом, и не превышала его. Финансирование физической культуры и спорта в Александрии выделяется на поддержку государственных программ из областного бюджета Александрии [5].

Темпы роста детей и молодежи, женщин и мужчин, занимающихся спортом в возрасте от 5 до 35 лет в физкультурно-оздоровительных организациях, увеличились за 2016-2020 годы (рис. 1).

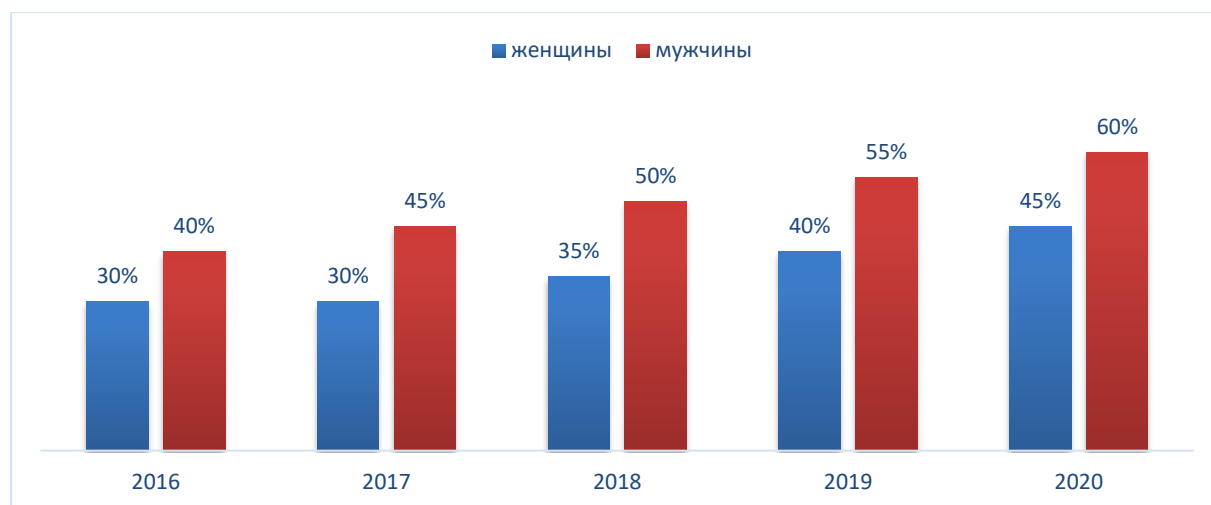


Рисунок 1 - Доля детей и молодежи, женщин и мужчин, занимающихся спортом от 5 до 35 лет в физкультурно-оздоровительных организациях за 2016–2020 гг. (%)

Доля детей и молодежи, женщин и мужчин, в возрасте 5–35 лет, систематически занимающихся в специализированных физкультурно-спортивных организациях, в общей численности детей и молодежи в возрасте 3-29 лет выросла до 45% у женщин и 60% - у мужчин в 2020 г.

Общая численность жителей среднего возраста Александрии, систематически занимающихся физической культурой и спортом, увеличились за 2016–2020 годы (рис. 2).

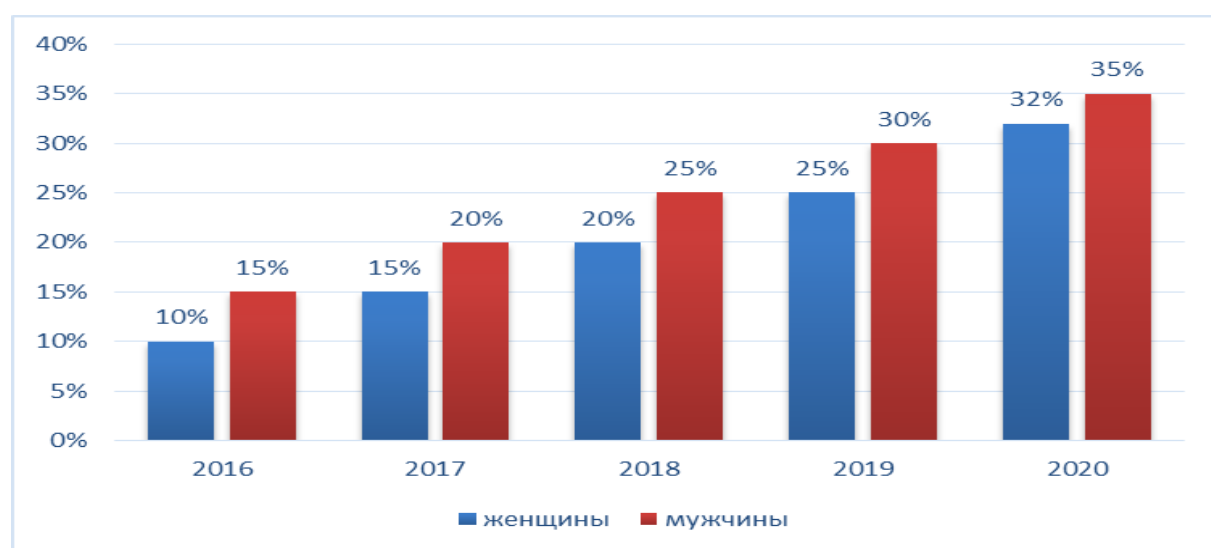


Рисунок 2 - Доля среднего возраста, занимающихся спортом в физкультурно-оздоровительных организациях за 2016-2020 гг. (%)

Доля среднего возраста с 40 до 60 лет, систематически занимающихся в физкультурно-спортивных организациях, выросла до 32% у женщин и 35% - у мужчин в 2020 г.

Темпы роста жителей Александрии старшего возраста (от 60 лет и выше), систематически занимающихся спортом и физической культурой, увеличились в 2016-2020 годы (рис. 3) [9].

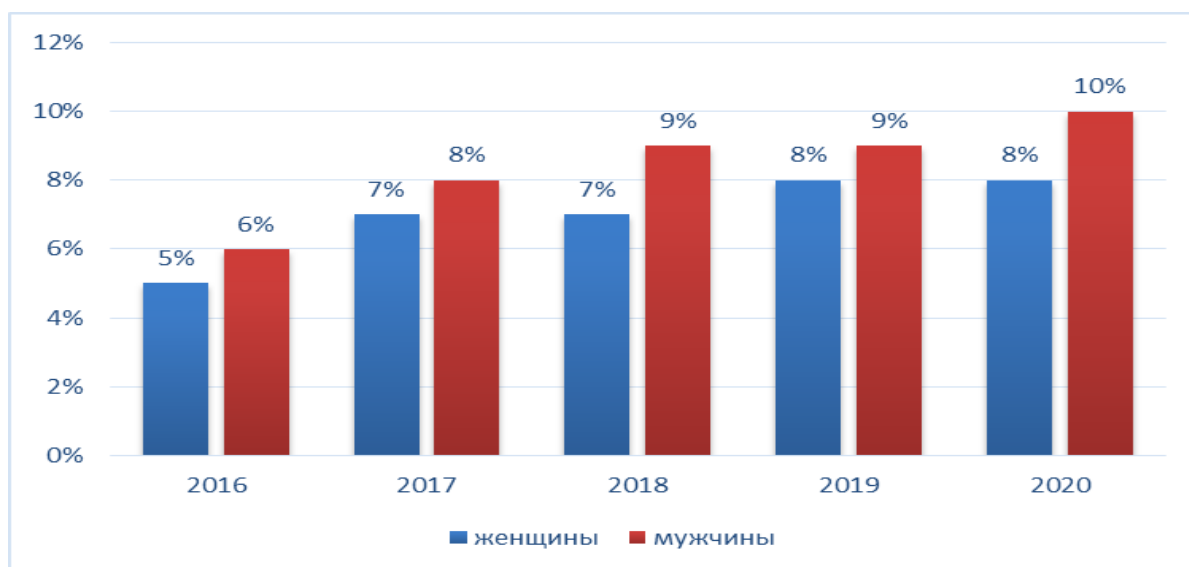


Рисунок 3 - Доля жителей Александрии старшего возраста (от 60 лет и выше), систематически занимающихся спортом и физической культурой (%)

Доля жителей Александрии старшего возраста (от 60 и выше), систематически занимающихся физической культурой и спортом выросла до 8% у женщин и 10% - у мужчин в 2020 г. (рис.4).



Рисунок 4 - Доля лиц с ОВЗ и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом (%)

Доля лиц с ОВЗ и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, выросла до 3% у женщин и 4% - у мужчин в 2020 г.

Направления совершенствования управления государственной политики Александрии распространяются и на решение проблем недостаточного уровня обеспеченности граждан спортивными сооружениями (рис. 5) [10].

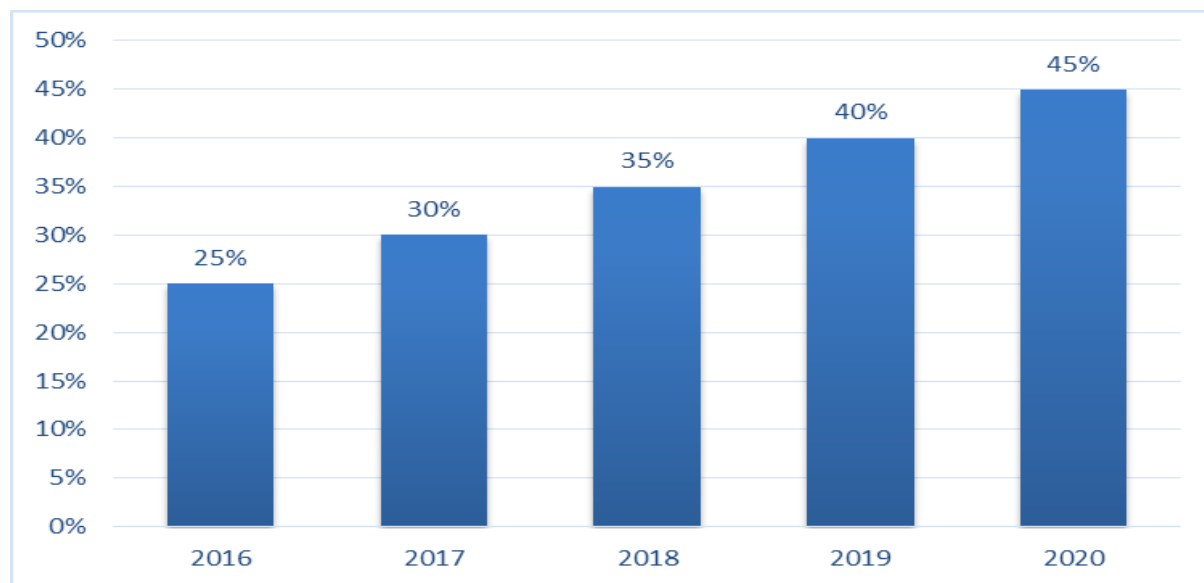


Рисунок 5 - Уровень обеспеченности граждан спортивными сооружениями в зависимости от их единовременности (%).

Уровень обеспеченности граждан спортивными сооружениями исходя из единовременной пропускной способности объектов спорта выросла до 45 %.

Исходя из этого, детский спортивный проект успешно реализуется в городе Александрия, где проходят соревнования по гандболу, боксу, кудо, дзюдо, футболу, хоккею, спортивной гимнастике и, конечно же, другие турниры. Поэтому общество развивается, и в то же время, спорт и физическая культура, являются - как современный катализатор современной жизни [7, 11].

Таким образом, проанализировав факторы, влияющие на результирующий показатель, и оценив результаты этой деятельности, можно увидеть, что спорт и физическая культура развиваются вместе с развитием общества, кроме того, они являются ключевой частью жизнеспособности мировой цивилизации и очень важны для развития гармоничной личности.

#### Литература

1. Конституция (Основной закон) Египетской Арабской Республики .текст. — М. : Маркетинг, 2016. 50 с.

2. Закон Александрии от 20 ноября 2007 г. N 122 -"О физической культуре и спорте в Александрии"// Постановление Законодательного Собрания Александрии от 20 октября 2007 г. N 84/15-5, Ст. 3.
3. Постановление Правительства Александрии от 11 сентября 2015 г. N 39/411-ф "Об утверждении государственной программы Александрии "Развитие физической культуры и спорта в Александрии на 2015-2020 годы.
4. Постановление Правительства Александрии от 26 марта 2015 г. N 5/57-ф "Об утверждении Положения о Министерстве физической культуры и спорта Александрии".
5. Али Сабри Махмуд. спортивное право: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Юриспруденция» и «Физическая культура и спорт» / Махмуд Али Сабри.— каир. : дар эльсалам, Закон и право, 2018. 740 с.
6. Хассан А. В. Государственная политика в сфере физической культуры / А. В. Хассан. — М. : захраэ-Принт, 2018. 235 с.
7. Барчуков И. С. Физическая культура: учеб. пособие для студентов учреждений ВПО. М. : ИЦ Академия, 2018. 528 с.
8. Тауфик М. М. О современной концепции развития физической культуры и спорта / М. М. Тауфик. — Александрия., 2019. 362 с.
9. Эльпанна А.С. Государственное и муниципальное управление: учебник для вузов / А.С. Эльпанна. – Александрия., 2018. 256 с.
10. Галкин В.В. Экономика и управление физической культурой и спортом / В.В. Галкин. — Ростов н/Д. : Феникс, 2009. — 448 с.
11. Государственное и муниципальное управление: учебное пособие / Мохамед Т.Ф. [и др.]. — Александрия., 2018. 589 с.

*Мохамед Абдалла Абдельмонем Ибрагим – магистрант 2-го года обучения направления 38.04.02 «Менеджмент», профиль «Спортивный менеджмент», РГУФКСМиТ, dr.abdallah-haridi@hotmail.com*

#### *THE CURRENT STATE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN ALEXANDRIA, EGYPT*

*Mohamed Abdallah Abdelmonem Ibrahim - 2nd year master's student of the direction 38.04.02 "Management", profile "Sports Management", RSUFKSMiT, dr.abdallah-haridi@hotmail.com*

**Annotation:** *the article analyzes the activities of the Ministry of Physical Culture and Sports in Alexandria, Egypt. Analyzing the factors and evaluating the results of activities, one can see that sports and physical culture develop together with the development of society, in addition, they are a key part of the viability of world civilization and are very important for the development of a harmonious personality.*

**Keywords:** *investments, sports complex, state policy, the effect of the implementation of events.*

#### *References*

1. *Konstituciya (Osnovnoj zakon) Egipetskoj Arabskoj Respubliki .tekst. — М. : Marketing, 2016. 50 s.*



2. *Zakon Aleksandrii ot 20 noyabrya 2007 g. N 122 - "O fizicheskoy kul'ture i sporte v Aleksandrii" // Postanovlenie Zakonodatel'nogo Sobraniya Aleksandrii ot 20 oktyabrya 2007 g. N 84/15-5, St. 3.*

3. *Postanovlenie Pravitel'stva Aleksandrii ot 11 sentyabrya 2015 g. N 39/411-f "Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Aleksandrii "Razvitie fizicheskoy kul'tury i sporta v Aleksandrii na 2015-2020 gody.*

4. *Postanovlenie Pravitel'stva Aleksandrii ot 26 marta 2015 g. N 5/57-f "Ob utverzhdenii Polozheniya o Ministerstve fizicheskoy kul'tury i sporta Aleksandrii".*

5. *Ali Sabri Mahmud. sportivnoe pravo: uchebnik dlya studentov vuzov, obuchayushchihsya po napravleniyam «YUrisprudenciya» i «Fizicheskaya kul'tura i sport» / Mahmud Ali Sabri.— kair. : dar el'salam, Zakon i pravo, 2018. 740 c.*

6. *Hassan A. V. Gosudarstvennaya politika v sfere fizicheskoy kul'tury / A. V. Hassan. — M. : zahrae-Print, 2018. 235 s.*

7. *Barchukov I. S. Fizicheskaya kul'tura: ucheb. posobie dlya studentov uchrezhdenij VPO. M. : IC Akademiya, 2018. 528 c.*

8. *Taufik M. M. O sovremennoj koncepcii razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta / M. M. Taufik. — Aleksandriya., 2019. 362 s.*

9. *El'panna A.S. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie: uchebnik dlya vuzov / A.S. El'panna. — Aleksandriya., 2018. 256 c.*

10. *Galkin V.V. Ekonomika i upravlenie fizicheskoy kul'turoj i sportom / V.V. Galkin. — Rostov n/D. : Feniks, 2009. — 448 s.*

11. *Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie: uchebnoe posobie / Mohamed T.F. [i dr.]. — Aleksandriya., 2018. 589 c.*

УДК 796/799

## ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЛАСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧАСТНЫХ СПОРТИВНЫХ ШКОЛ

Тыщук Е.В., Шувалова А.Н.

*Аннотация:* в статье рассматриваются проблемы оказания услуг частных спортивных школ, сравнение работы с государственными спортивными организациями.

*Ключевые слова:* коммерческие организации, частные спортивные школы, государственные спортивные школы, возраст, квалификация.

**Введение.** На сегодняшний день российская индустрия непрофессионального спорта предлагает на выбор огромное количество видов и форм занятий для различных слоев населения. Это различные фитнес-клубы, онлайн фитнес-проекты, массовые забеги, корпоративный спорт. Для детей, подростков предлагают свои услуги множество коммерческих организаций: частные спортивные школы, клубы, лагеря и т. п. Это несомненно ведет к увеличению числа занимающихся физической культурой и спортом, так как возможности оказания услуг частных организаций обширны, разнообразны и привлекательны для потребителя.

**Основная часть.** Но если посмотреть на это явление более пристально возникает ряд вопросов. Как правило, коммерческие организации существуют за счёт самоокупаемости, на зарабатывании денег

за счёт потребителя. Это изначально противоречит принципам спортивной тренировки для рационального построения тренировочного процесса. Как можно строить долгосрочные планы, если в какой-то момент не будет оплачен месячный абонемент?

Также одной из проблемных областей является нормативно-правовое регулирование работы частных спортивных школ. В частных спортивных школах при реализации авторских программ, организации досуговой и физкультурно-оздоровительной деятельности нормативно-правовые акты не действуют. На них не распространяются ни федеральные стандарты спортивной подготовки по видам спорта, разработанные для реализации программ спортивной подготовки, ни санитарные требования, разработанные для организаций дополнительного образования детей.

Молодые специалисты после окончания Вузов не спешат идти в государственные спортивные школы. Низкая оплата труда за ставку, сложности с набором детей все больше направляют молодых специалистов в коммерческие организации, где основной целью является зарабатывание денег, а не работа на долгосрочный спортивный результат. При этом требований к квалификации работников частные школы не предъявляют. Этот вопрос остается открытым. Квалификацию тренера частной организации можно оценить по количеству сертификатов и дипломов пройденных курсов или мастер-классов. Хотя в сфере спорта квалификация тренеров и специалистов находится под контролем Министерства физической культуры и спорта России, для тренеров-преподавателей разработаны критерии Министерством образования РФ.

Еще один вопрос возникает при рассмотрении программ, по которым предоставляются услуги в частных спортивных школах. Одним из пунктов содержания которых является возраст занимающихся. Частные школы начинают предлагать услуги с раннего возраста, иногда противоречащие физиологическим и психологическим особенностям детей (таблица -1) [1].

Таблица - 1[1] Сравнительный анализ нормативного и фактического возраста начала занятий видами спорта в частных спортивных школах

№ п/п	Вид спорта	Возраст начала занятий видом спорта		
		ФССП по виду спорта (лет)	СанПин 2.4.4.1251-03 (лет)	По данным исследования (лет)
1	Футбол	9	8	3-5
2	Хоккей	9	-	3-4
3	Художественная гимнастика	6	6	3-4
4	Фигурное катание на коньках	6	6	3-4
5	Теннис	7	7	4-5
6	Бокс	10	10	7-8
7	Дзюдо	7	10	3-4

Практика в небольших городах показывает, открывая «частную спортивную школу» и предлагая свои услуги предприниматель, ограничивается созданием страничек в социальных сетях и арендой помещений. Тем самым никак не ограничивает свою работу. Эту форму занятий физкультурой или спортом сложно назвать «спортивной школой, секцией», при этом это востребовано в нынешнее время. И данная форма «забирает» определённое количество детей уже с раннего возраста. Это встает проблемой развития профессионального спорта, так как зачисление детей в государственные спортивные школы должно осуществляться в процессе отбора, выявления сильнейших кандидатов для занятий спортом. А в действительности получается, что государственные школы просто набирают детей, а не отбирают. Что в дальнейшем ведет к снижению качественных показателей результативности государственных школ и меньшему проценту воспитания спортсменов высокого класса.

**Вывод.** Как мы уже отмечали, что основой функционирования частных школ является коммерческая составляющая. Тренеры нацелены на сиюминутный результат с целью оправдания доверия и вложенных средств родителей. В ход идет большой арсенал средств, форм и методов оказания услуг. Таким образом, при оказании подобных услуг, остро встает вопрос качества оказания данных услуг. Под сомнения попадает уровень квалификации тренеров коммерческих организаций, работающих с детьми; соответствие программ, безопасности для занимающихся [1]. Остается верить, что в ближайшее время государство обязательно попробует решить этот уже назревший вопрос, так как это важный вопрос здоровья и безопасности детей, занимающихся во всех частных предпринимательских структурах [2].

#### Литература

1. Братков Кирилл Ильич, Гурин Ярослав Валерьевич Современные экономические и организационно-педагогические аспекты деятельности частных спортивных школ в России // Вестник спортивной науки. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-ekonomicheskie-i-organizatsionno-pedagogicheskie-aspekty-deyatelnosti-chastnyh-sportivnyh-shkol-v-rossii> (дата обращения: 29.10.2021).

2. Владимир Леднев Спорт и бизнес: формы успешного взаимодействия / Вестник Российского Международного Олимпийского Университета. 2019. №3.

*Гыцук Елена Викторовна, директор, et-00@mail.ru, Россия, Московская область, Городской округ Коломна, Муниципальное бюджетное учреждение физкультурно-спортивная организация «Спортивная школа «Олимпиец».*

*Шувалова Анастасия Николаевна, инструктор-методист, shuvalova-nastya@mail.ru, Россия, Московская область, Городской округ Коломна, Муниципальное бюджетное учреждение физкультурно-спортивная организация «Спортивная школа*

олимпийского резерва по легкой атлетике»

## PROBLEMATIC AREAS OF FUNCTIONING OF PRIVATE SPORTS SCHOOLS

*Tyschuk Elena Viktorovna, Director, et-00@mail.ru, Russia, Moscow region, Kolomna City District, Municipal budgetary institution of physical culture and sports organization "Olympian Sports School".*

*Shuvalova Anastasia Nikolaevna, instructor-methodologist, shuvalova-nastya@mail.ru, Russia, Moscow region, Kolomna City District, Municipal Budgetary Institution of physical culture and sports Organization "Olympic Reserve Athletics Sports School"*

**Annotation:** *the article discusses the problems of providing services to private sports schools, comparing work with state sports organizations.*

**Keywords:** *commercial organizations, private sports schools, public sports schools, age, qualification.*

### References:

1. *Bratkov Kirill Il'ich, Gurin YAroslav Valer'evich Sovremennye ekonomicheskie i organizacionno-pedagogicheskie aspekty deyatel'nosti chastnyh sportivnyh shkol v Rossii // Vestnik sportivnoj nauki. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-ekonomicheskie-i-organizatsionno-pedagogicheskie-aspekty-deyatelnosti-chastnyh-sportivnyh-shkol-v-rossii> (data obrashcheniya: 29.10.2021).*
2. *Vladimir Lednev Sport i biznes: formy uspehnogo vzaimodejstviya / Vestnik Rossijskogo Mezhdunarodnogo Olimpijskogo Universiteta. 2019. №3.*

УДК 330.101.8

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Фокин А.А., Пробин П.С.

**Аннотация:** *в настоящей статье описаны ключевые направления государственной политики финансирования физической культуры и спорта. Проведен анализ стратегических нормативных правовых актов, в части финансово-экономических аспектов управления спортивной индустрией в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** *физическая культура и спорт, государственная политика, спортивная индустрия, экономика и управление в спорте.*

Основные направления государственной политики Российской Федерации в области физической культуры и спорта обозначены в государственных стратегических документах: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года», Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года».

Федерации на период до 2030 года.

Согласно указанным стратегическим документам, можно выделить следующие основные направления в государственной политике финансирования физической культуры и спорта (далее – ФКиС) в России на современном этапе: государственное финансовое обеспечение массового спорта и спорта высших достижений, развитие рынка спортивных товаров и услуг, сокращение доли бюджетного финансирования профессионального спорта, привлечение частных инвестиций.

Конкретные мероприятия по реализации стратегических планов и задач обозначены в Государственной программе «Развитие физической культуры и спорта» (далее – Программа), вступающей в силу с 1 января 2022 г. Согласно Программе, в России активно развивается индустрия спорта, так в 2019 году объем рынка спортивных товаров и услуг составил 534 млрд. руб. [3]. При этом основными финансовыми рисками достижения показателей Программы являются недостаточные объемы финансирования, низкая инвестиционная привлекательность, падение спроса граждан на услуги в ФКиС.

Финансовым механизмом реализации Программы является предоставление целевых межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при реализации государственных программ регионов по развитию ФКиС.

Источники финансирования реализации Программы: средства федерального бюджета, средства бюджета субъекта Российской Федерации, средства бюджетов муниципальных образований; средства внебюджетных фондов, средства государственных корпораций, акционерных обществ с государственным участием, общественных, научных и иных организаций.

Всего в период с 2016 по 2021 годы на реализацию приоритетных направлений предыдущей Программы, которые сформированы в подпрограммы, фактически израсходовано более 320 млрд. руб. [2] (рисунок - 1.).

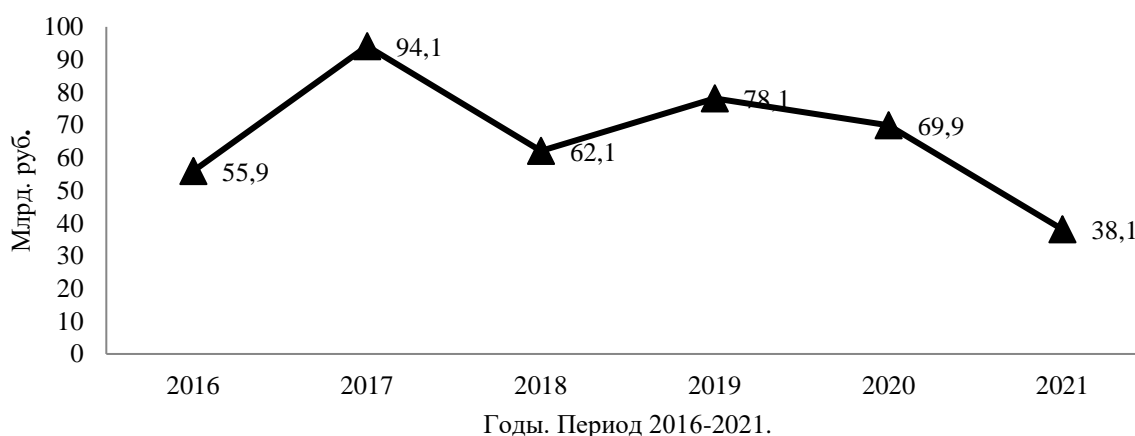


Рисунок - 1. Объем бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию государственной программы по годам, млрд. руб.

При этом большая часть бюджетных ассигнований направлена на спорт высших достижений (рисунок - 2.), необходимо отметить, что подобное распределение финансовых средств соответствует общемировой практике [7,8,5]. Значительная доля финансирования спорта высших достижений связана со значительными затратами на подготовку спортсменов олимпийского класса, членов сборных команд РФ по видам спорта и реализацию программ спортивной подготовки.



Рисунок - 2. Процентное соотношение объема бюджетных ассигнований подпрограмм государственной программы «Развитие физической культуры и спорта» на период 2016–2020 гг.

Необходимо отметить, что на развитие направлений – массового спорта, подготовки спортивного резерва, развития спортивной инфраструктуры выделяются средства в рамках федерального проекта «Спорт-норма жизни» национального проекта «Демография», часть направлений детско-юношеского спорта, включая дополнительное образование физкультурно-спортивной направленности, финансируется в рамках федерального проекта «Успех каждого ребенка» национального проекта «Образование».

Важным направлением государственной политики в области ФКиС является детско-юношеский спорт. В работе Литвишко О. В. [1], отмечено, что развитие и коммерциализация ФКиС невозможны без развития детско-юношеского спорта. Этот тезис подтверждается статистическими данными [6] – самое большое количество занимающихся ФКиС в возрасте от 5 до 18 лет. Соответственно, субъекты детско-юношеского спорта – основная целевая аудитория для бизнеса и частных инвестиций.

Актуальные подходы и приоритеты государства к финансированию отрасли ФКиС отражены в Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года (далее – Стратегия). В Стратегии приведены перспективные направления по совершенствованию финансово-экономической парадигмы ФКиС: повышение эффективности расходования бюджетных средств, разработка

инструментов повышения уровня коммерциализации, снижение зависимости от государственного финансирования, обеспечение стимулирующих экономических и нормативно-правовых условий для использования механизма государственно-частного партнерства, выработка и реализация мер по налоговой поддержке спортивных организаций, осуществляющих деятельность в сфере ФКиС [4].

Таким образом, наблюдается тенденция к стимулированию развития рыночных механизмов в спортивной индустрии, коммерциализации ФКиС, снижению государственного финансирования профессионального спорта, увеличению внебюджетных источников финансирования физкультурно-спортивных организаций. Можно предположить, что основные направления государственной политики в спорте, отраженные в стратегических документах в части финансирования ФКиС, свидетельствуют о переходе от государственной модели финансирования к смешанной европейской модели. При этом следует отметить, что в настоящее время в России сохраняется практика полного финансового обеспечения физической культуры и спорта [7,10]. Доля привлеченных внебюджетных средств в ФКиС не превышает 20% от общих затрат на содержание отрасли, это невысокий показатель, который отражает существующие проблемы при привлечении внебюджетных источников финансирования, в том числе с учетом развития системы государственно-частного партнерства [5]. Причиной такому положению дел в сфере ФКиС в России на современном этапе, по-видимому, является отставание законодательного процесса от темпов и потребностей развития индустрии спорта. Кроме того, по-прежнему сдерживающим фактором в развитии профессионального спорта является отсутствие достаточных экономических условий для привлечения частных спонсоров [1].

#### Литература

1. Литвишко О. В. Направления оптимизации системы финансирования профессионального спорта в России // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2020. Т. 30. № 5. С. 647 – 653.

2. Портал Госпрограмм Российской Федерации. [Интернет-ресурс]. Режим доступа: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/13>.

3. Постановление Правительства РФ от 30 сентября 2021 г. № 1661 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» и о признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений некоторых актов Правительства Российской Федерации» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://pravo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

4. Распоряжение Правительства РФ от 24.11.2020 № 3081-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года» Справочно-правовая

5. Савельева О. В. Роль частных инвестиций в сфере физической культуры и спорта // Ученые записки университета имени П. Ф. Лесгафта. – 2020. – № 1. – С. 179.

6. Сводный отчет 5-ФК по РФ за 2020 год. [Электронный ресурс]: Министерство спорта Российской Федерации. Режим доступа: <https://minsport.gov.ru/sport/podgotovka/82/1452/>.

7. Солнцев И. В. Финансирование спорта: зарубежная практика / И. В. Солнцев, Н. А., Осокин, А. Е. Власов // Мировая экономика и международные отношения. – 2019. № 5. – С. 67-74.

8. Солнцев И. В. Экономическая стратегия развития индустрии спорта в России и ее финансирование / И. В. Солнцев // Спорт: экономика, право, управление. – 2020. – № 2. С. 34 – 38.

9. Цинченко Г. М. Государственная политика Российской Федерации в сфере развития физической культуры и спорта // Вопросы управления. 2019. № 3 (39). С. 76 – 87.

10. Чернобровкина Е. Б. Особенности финансирования физической культуры и спорта в России и за рубежом. Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2019;(7):63 –70.

*Фокин Андрей Александрович, магистрант 2 курса кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, fokin.90@inbox.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Пробин Павел Сергеевич, к. э. н., доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, probinpavel@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *STATE POLICY OF FINANCING OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT IN THE RUSSIAN FEDERATION*

*Fokin Andrey Alexandrovich, 2nd year undergraduate student of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V. V. Kuzina, fokin.90@inbox.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE).*

*Probin Pavel Sergeevich, Ph.D. D., Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V. V. Kuzina, probinpavel@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE).*

**Annotation:** *this article describes the key directions of the state policy of financing physical culture and sports. The analysis of strategic regulatory legal acts, in terms of financial and economic aspects of the management of the sports industry in the Russian Federation.*

**Keywords:** *physical culture and sports, state policy, sports industry, economics and management in sports.*



## References

1. Litvishko O. V. *Napravleniya optimizatsii sistemy finansirovaniya professional'nogo sporta v Rossii* // *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya Ekonomika i pravo*. 2020. T. 30. № 5. S. 647 – 653.
2. Portal Gosprogramm RF. [Internet-resurs]. Rezhim dostupa: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/13>.
3. *Postanovleniye Pravitel'stva RF ot 30 sentyabrya 2021 g. № 1661 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoy programmy Rossiyskoy Federatsii «Razvitiye fizicheskoy kul'tury i sporta» i o priznanii utrativshimi silu nekotorykh aktov i otdel'nykh polozheniy nekotorykh aktov Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii»* // *Ofitsial'nyy internet-portal pravovoy informatsii* <http://pravo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
4. *Rasporyazheniye Pravitel'stva RF ot 24.11.2020 № 3081-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta v Rossiyskoy Federatsii na period do 2030 goda» Spravochno-pravovaya sistema «Konsul'tant Plyus»* [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_369118/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_369118/).
5. Savel'yeva O. V. *Rol' chastnykh investitsiy v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta* // *Uchenyye zapiski universiteta imeni P. F. Lesgafta*. – 2020. – № 1. – S. 179.
6. *Svodnyy otchet 5-FK po RF za 2020 god*. [Elektronnyy resurs]: *Ministerstvo sporta Rossiyskoy Federatsii*. Rezhim dostupa: <https://minsport.gov.ru/sport/podgotovka/82/1452/>.
7. Solntsev I. V. *Finansirovaniye sporta: zarubezhnaya praktika* / I. V. Solntsev, N. A., Osokin, A. Ye. Vlasov // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*. – 2019. № 5. – S. 67-74.
8. Solntsev I. V. *Ekonomicheskaya strategiya razvitiya industrii sporta v Rossii i yeye finansirovaniye* / I. V. Solntsev // *Sport: ekonomika, pravo, upravleniye*. – 2020. – № 2. S. 34 – 38.
9. Tsichenko G. M. *Gosudarstvennaya politika Rossiyskoy Federatsii v sfere razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta* // *Voprosy upravleniya*. 2019. № 3 (39). S. 76 – 87.
10. Chernobrovkina Ye. B. *Osobennosti finansirovaniya fizicheskoy kul'tury i sporta v Rossii i za rubezhom*. *Vestnik Universiteta imeni O.Ye. Kutafina (MGYUA)*. 2019;(7):63 –70.

УДК 796.051

## ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИИ СПОРТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ МОЛОДЕЖИ В КИТАЕ

Чуньян Чжан, Ушакова Н.А.

**Аннотация:** в настоящее время Китай все больше внимания уделяет развитию физического воспитания и спорта среди детей и молодежи как будущую основу развития спорта в стране, в связи с этим происходит расширение индустрии спектра спортивных услуг для молодежи, принимаются государственные программы по развитию физического воспитания молодежи.

**Ключевые слова:** молодежный спорт, физическое воспитание, индустрия спортивных услуг.

### Введение

Благодаря экономической глобализации, технологическим инновациям и промышленной интеграции спорт и физическое воспитание превратились в основное направление и основу современной индустрии

услуг. Например, спортивные соревнования в эпоху древнегреческих Олимпийских игр превратились в индустрию спортивных соревнований, которая тесно интегрирована с современными средствами массовой информации, Интернетом и другими отраслями, а физическая подготовка также превратилась из физических упражнений в современную индустрию спортивных и фитнес-услуг. Очевидно, что индустрия спортивных услуг занимает важную долю в развитых странах или регионах мировой экономики и спортивных державах.

Например, после проведения Олимпийских игр в Лондоне в 2012 году Соединенное Королевство приступило к осуществлению ряда стратегий в рамках "Плана британского спортивного наследия", направленных на стимулирование молодежи к участию в спортивных соревнованиях. В 2012 году правительство Великобритании возглавило создание молодежных спортивных клубов, открытых для молодежи в сообществе, в 4000 средних школах для повышения качества обучения спортивным навыкам после школы, и сформировало государственную систему управления молодежным спортом с обществом и рынком в качестве основного органа.

Основная часть.

31 августа 2020 года Главное управление физического воспитания Китая и Министерство образования выдвинули мнения об "углублении интеграции физического воспитания и содействии здоровому развитию подростков". Интеграция физического воспитания направлена на преодоление политических барьеров в области физического воспитания или образования и предоставление разнообразных спортивных услуг для здорового развития всех подростков. Особенно важно, чтобы концепция спорта, способствующего укреплению здоровья, глубоко укоренилась в процессе роста молодежи, что будет в большей степени способствовать стимулированию рынка к участию в жизнеспособности индустрии молодежного спорта [1].

В настоящее время общий объем и качество услуг организаций индустрии спортивной подготовки молодежи Китая не могут удовлетворить потребности развития молодежного спорта. Движимый возможностями интеграции физического воспитания или политикой физической и медицинской интеграции, государство обязано укреплять потенциал молодежных спортивных организаций и постепенно улучшать статус-кво отстающего развития индустрии спортивной подготовки, делая ее основным носителем для решения задач укрепления здоровья молодежи в спорте и подготовки резервных талантов.

Хотя развитие индустрии спортивной подготовки молодежи в Китае все еще находится в зачаточном состоянии, существует противоречие между спросом и предложением на крупномасштабные физические потребности молодежи и государственной поддержкой, объектами, преподавателями, политическим и социальным сотрудничеством или

механизмами сотрудничества между правительством и предприятиями, необходимыми для их отраслей. Например, у государства отсутствует политика преференций для организаций, занимающихся спортивной подготовкой молодежи, с точки зрения объектов для проведения мероприятий и т.д., а их бездействующие и расточительные ресурсы или высокие сборы затрудняют молодым людям пользование объектами и услугами стадионов. По данным Национального опроса зимних и летних лагерей по детским видам спорта 2018 года, 71,37 % организаторов мероприятий получили ресурсы для размещения объектов за счет аренды или сотрудничества. Можно видеть, что аппаратные средства большинства организаций индустрии спортивной подготовки молодежи в Китае не являются основными средствами, что приводит к высоким эксплуатационным расходам и сильной организационной мобильности. В то же время такие факторы, как маргинализация физического воспитания и отсутствие обязательных экзаменационных мер, сделали готовность молодежи участвовать в спортивных тренировках за пределами кампуса, соревнованиях, культурных обменах и других мероприятиях более случайной, что создало трудности для выживания организации индустрии спортивной подготовки молодежи, а также создало серьезные проблемы для ее операторов с точки зрения непрерывного образования и профессиональной подготовки, основных преимуществ безопасности и пространства для развития карьеры [2].

В настоящее время экономика Китая демонстрирует характеристики “перехода от высокоскоростного роста к средне- и высокоскоростному росту”, “непрерывной оптимизации и модернизации экономической структуры” и “перехода от элементного и инвестиционного к инновационному” [3]. При почти насыщенной доле обрабатывающей промышленности (в процентах от ВВП) добавленная стоимость третичной отрасли в процентах от ВВП увеличилась примерно с 20 % в 1980 году до 52,2 % в 2018 году [4], а экономика услуг здравоохранения и медицинского обслуживания, культуры, спорта, образования и профессиональной подготовки сформировала тенденцию к трансграничной интеграции. Государство реализует "План содействия молодежной спортивной деятельности" и рассматривает растущие потребности молодежи в спорте как возможность эффективно активизировать обучение массовым спортивным навыкам для различных типов молодежи и создать систему услуг, соответствующую характеристикам участия молодежи в спортивных мероприятиях и спортивного потребления.

Анализируя с точки зрения детско-юношеского спорта, в настоящее время необходимо провести реформу детско-юношеского спорта с участием множества государственных, социальных и рыночных субъектов под руководством правительства, сосредоточив внимание на создании различных видов молодежных спортивных организаций, различных видов спортивных проектов и различных уровней молодежных спортивных

мероприятий для удовлетворения потребностей молодежи.

Современная система управления спортом с ежегодным физическим и психическим здоровьем в качестве основного органа. Что касается организационного строительства, государство разработало ряд стратегий по содействию развитию молодежных спортивных клубов, таких как "Мнения о поощрении и регулировании развития социальных спортивных клубов", для углубления реформы интеграции физического воспитания и настоятельно призывает школы поддерживать создание молодежных спортивных клубов и проводить разнообразные молодежные спортивные мероприятия.

С изменениями в методах производства и методах работы незаметно наступила эпоха досуга, которая непосредственно влияет на социальную деятельность, образовательные концепции и жизненные привычки молодежи. Образовательные концепции родителей постепенно изменились от передачи знаний к совершенствованию способностей. Разнообразные потребности и занятия молодежи спортом становятся для них основным способом интеграции в общество, а также эффективным способом содействия постепенному улучшению жизненных привычек, поведенческих норм и когнитивных эмоций молодых людей. В настоящее время национальный департамент образования внедрил ряд мер государственной политики, которые помогут молодым студентам снизить учебную нагрузку. В то же время система государственных услуг в области молодежного спорта постепенно совершенствуется. Многие предприятия нацелены на индустрию спортивных услуг для молодежи. В дополнение к традиционным видам спорта, таким как баскетбол, футбол, бадминтон и настольный теннис, это также стимулировало рыночный потенциал новых проектов, таких как фехтование, конный спорт, катание на льду и снегу и катание на роликовых коньках.

С повышением материального уровня жизни внимание общественности к здоровью подростков постепенно возрастает. Однако из-за таких факторов, как недостаточная физическая активность и физические упражнения, у подростков плохое зрение, чрезмерное ожирение, физическая скованность и слабость, сколиоз и отсутствие мужественности, и другие проблемы физического здоровья, и социальные проблемы, существует настоятельная необходимость направлять подростков к участию в спортивных мероприятиях и улучшать их физическое и психическое здоровье во всех аспектах. В 2018 году Китай предложил создать образовательную концепцию "здоровье прежде всего" и указал, что дети и молодежь должны уделять внимание усилению физических упражнений, и что семьи, школы и общество должны создавать условия для детей и молодежи для повышения их физической подготовки [5]. В этом контексте учреждения по спортивной подготовке молодежи используют разнообразную систему учебных программ, удобные методы участия, разнообразные формы обучения и дифференцированное содержание услуг,

которые отличаются от школьных программ физического воспитания. С основной целью содействия здоровому росту подростков, они получили разнообразные функции, такие как образование, культура и развлечения, и постепенно сформировали уникальную систему индустрии спортивных услуг для молодежи.

Заключение.

С момента вступления в новую эру, в условиях развития под руководством правительства, лидерства на рынке и широкого участия общественности, индустрия спортивной подготовки молодежи Китая быстро развивалась, исходя из реальных потребностей развития, таких как повышение уровня физической подготовки подростков, популяризация спортивных навыков молодежи и создание разнообразных каналов подготовки талантов спортивного резерва. Это стало прорывом в преобразовании национальной спортивной индустрии из индустрии производства спортивных товаров в индустрию спортивных услуг. Проанализированная, с точки зрения индустрии услуг, индустрия спортивной подготовки молодежи Китая продемонстрировала диверсифицированную тенденцию развития организационного строительства и рыночного спроса и сформировала интегрированную производственную цепочку организаций, объектов, курсов, услуг и оборудования, подчеркнув особенности развития индустрии спортивных услуг с трансграничной интеграцией здравоохранения, образования и культуры. Однако у него также есть практические проблемы, такие как отсутствие предметной политики управления из-за диверсификации промышленных организаций, нехватка управленческих кадров из-за динамики промышленной базы и недостаточное наращивание потенциала управления из-за фрагментации промышленных ресурсов. Начиная с трех уровней макроэкономической политики, экономической политики и спортивной политики, в этой статье анализируются возможности индустрии спортивной подготовки молодежи и выдвигаются требования к инновациям формата, скоординированному управлению, здоровому развитию, региональной открытости и совместному использованию ресурсов индустрии спортивной подготовки молодежи.

#### Литература

1. Лю Миньби. Исследование по культивированию и надзору за политикой иностранных молодежных спортивных организаций [М]. Пекин: Научная пресса, 2018: 144–145.
2. Лю Миньби, Дин Хуан. Разработка на высшем уровне, руководящие принципы политики и пути продвижения интеграции физического воспитания в моей стране [J]. Журнал Шанхайского института физического воспитания, 2020, 44 (10) : 13-27.
3. Золотое кольцо. Исследование новой нормы экономического развития Китая [J]. Промышленная экономика Китая, 2015 (1): 5–18.

4. Рен Ванбин. Теоретические и практические проблемы промышленной сервитации [J]. Макроэкономическое управление, 2017 (9) : 25-30,36.

5. Лю Миньи, Гун Хайпэй, Ху Яцзин и др. Интеграция физического воспитания и образования: Миссия времени. Международная зеркальная оценка. Китайский план [J]. Журнал Уханьского института физического воспитания, 2020, 54 (10) : 5-14.

*Чуньян Чжан, аспирант кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма*

*Ушакова Наталья Александровна, доцент, к.п.н., доцент, e-mail: tetyamotyа@mail.ru, Российская Федерация, город Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма*

#### **DEVELOPMENT OPPORTUNITIES FOR THE MODERN YOUTH SPORTS TRAINING INDUSTRY IN CHINA**

*Chunyang Zhang, postgraduate student of the Department of Management and Economics of the Sports Industry. V.V. Kuzina, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism*

*Ushakova Natalia Aleksandrovna, Associate Professor, PhD, Associate Professor, e-mail: tetyamotyа@mail.ru, Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism*

**Annotation:** currently, China pays more and more attention to the development of physical education and sports among children and youth as the future basis for the development of sports in the country, in this regard, the industry of the range of sports services for young people is expanding, government programs are being adopted to develop the physical education of youth.

**Keywords:** youth sports, physical education, sports services industry.

#### **References**

1. Lyu Min'i. Issledovaniye po kul'tivirovaniyu i nadzoru za politikoy inostrannykh molodezhnykh sportivnykh organizatsiy [M]. Pekin: Nauchnaya pressa, 2018: 144-145.

2. Lyu Min'i, Din Khuan. Razrabotka na vysshem urovne, rukovodyashchiye printsipy politiki i puti prodvizheniya integratsii fizicheskogo vospitaniya v moyey strane [J]. Zhurnal Shankhayskogo instituta fizicheskogo vospitaniya, 2020, 44 (10) : 13-27.

3. Zolotoye kol'tso. Issledovaniye novoy normy ekonomicheskogo razvitiya Kitaya [J]. Promyshlennaya ekonomika Kitaya, 2015 (1): 5-18.

4. Ren Vanbin. Teoreticheskiye i prakticheskiye problemy promyshlennoy servitatsii [J]. Makroekonomicheskoye upravleniye, 2017 (9) : 25-30,36.

5. Lyu Min'i, Gun Khaypey, Khu Yatszin i dr. Integratsiya fizicheskogo vospitaniya i obrazovaniya: Missiya vremeni. Mezhdunarodnaya zerkal'naya otsenka. Kitayskiy plan [J]. Zhurnal Ukhan'skogo instituta fizicheskogo vospitaniya, 2020, 54 (10) : 5-14.

## УПРАВЛЕНИЕ СПОРТИВНЫМ СТАДИОНОМ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ши Ю, Уханова Т.В.

*Аннотация:* в статье приведены результаты исследования существующих проблем использования спортивных сооружений в Китае на примере стадиона города Синьсян. Предложен ряд мер по повышению эффективности использования спортивной инфраструктуры. Ключевой мерой является переход от административного управления к созданию системы управления, основанной на концепции управления проектами.

*Ключевые слова:* спортивные сооружения, стадион, управление проектами.

Одной из важнейших составляющих повышения уровня жизни людей является укрепление здоровья, поддержание физической формы, что возможно за счет развития сферы физической культуры и спорта в стране. Общественным местом, где люди могут заниматься спортом, являются спортивные сооружения: стадионы, спортивные залы, площадки, т. д. Стадионы представляют собой не только спортивные сооружения города, но и являются демонстрацией того внимания, которое правительство страны уделяет массовому спорту.

В проведенном исследовании анализируются проблемы, существующие при эксплуатации стадиона города Синьсян (КНР), которые характерны для многих крупномасштабных общественных стадионов в Китае, и предлагаются соответствующие меры оптимизации работы для решения этих проблем. Город Синьсян – старейший в Китае, чем определяется специфика исследуемого объекта.

В настоящее время в Китае многие спортивные сооружения бездействуют. Не исключение – и стадион города Синьсян, который требует большого объема инвестиций, значительных капиталовложений для поддержания своего существования, больших затрат на эксплуатационное обслуживание, но при этом он приносит очень незначительный доход. Поэтому необходимо принять меры для строительства новых площадок, корректировки существующего режима управления и на этой основе – дальнейшего развития стадиона Синьсян.

Исследование текущего состояния работы и управления городского стадиона Синьсян показывает следующее.

1) Как и многие другие крупные стадионы Китая, стадион Синьсян является высокопрофессиональным, и существуют препятствия для развития на его базе массового спорта. Поскольку такого рода стадионы все еще являются местом проведения некоторых крупномасштабных спортивных мероприятий, они по-прежнему не могут быть полностью открыты для публики, не могут удовлетворить ежедневные фитнес-потребности аудитории. Стадион Синьсян в основном используется в

области профессионального спорта, что препятствует его использованию широкими слоями населения. Это приводит к простаиванию оборудования и сооружений, что не соответствует текущим национальным требованиям и потребностям. В соответствующих документах о развитии спортивной индустрии указано на необходимость усиливать популяризацию спортивных и фитнес центров, увеличивать коэффициент их использования.

2) В системе управления городским хозяйством отсутствуют профессиональные менеджеры. Большинство структур государственной системы не могут четко разделить собственность и права управления, что часто ограничивает нормальную работу и развитие спортсооружения. На самих стадионах, в т.ч. стадионе Синьсян, не хватает менеджеров, которые хорошо понимают специфику спортивной отрасли и умеют эффективно управлять. Все это создает сложности при интеграции стадионов в развивающийся рынок, а также приводит к простаиванию оборудования и помещений.

3) Отсутствие государственной поддержки, большая финансовая нагрузка при эксплуатации. Некоторые традиционные стадионы принадлежат государственным учреждениям, их деятельность поддерживается за счет определенных государственных вложений, объем которых недостаточен. Для этих стадионов существуют значительные трудности при их эксплуатации, операционная эффективность не высока, а во многих случаях эта деятельность и вовсе является убыточной.

4) Строительство спортивных объектов в городе – это основа для развития спорта в стране как демонстрация ее высокого экономического, социального и спортивного статуса на мировом уровне. Строительство и развитие этих объектов связано с проведением крупномасштабных спортивных соревнований. Поэтому страна вкладывает большие средства в строительство, но выделяет все меньше средств на поддержку и развитие этих объектов. Также при осуществлении государственной поддержки к увеличению нагрузки на стадион приводят чисто политические факторы.

На основе полученных результатов исследования были сформулированы следующие предложения по развитию городского стадиона Синьсян.

1. Ускорить открытие спортзала для увеличения коэффициента использования ресурсов.

Чтобы в дальнейшем использовать спортзал для занятий национальным фитнесом и повысить коэффициент использования соответствующих помещений и ресурсов спортзала, необходимо увеличить время, в течение которого тренажерный зал находится открытым для граждан каждую неделю и во время праздников. Для этого необходимо принять менее жесткие стандарты использования спортсооружений, не нарушая требований безопасности. В штатных условиях он также может предоставлять места для занятий спортом местным университетам, некоторым предприятиям и связанным с ними общинам. Его можно



использовать как тренировочную площадку для колледжей и университетов и проведения некоторых провинциальных спортивных состязаний по низким ценам или даже бесплатно. Городской стадион Синьсяна также может сотрудничать с некоторыми местными школами, позволяя ученикам с определенным опытом в фитнесе участвовать в повседневной работе стадиона. Получив непродолжительное дополнительное образование, они могут давать гражданам рекомендации по фитнесу. Возможно сотрудничество в проведении мероприятий, связанных с улучшением физической формы. Благодаря этим мероприятиям можно существенно повысить коэффициент использования стадиона. Одновременно можно проводить национальные мероприятия по фитнесу для повышения осведомленности граждан о фитнесе, чтобы повысить уровень их вовлеченности.

## 2. Улучшить систему управления действующим стадионом.

Для того чтобы стадион провинции Синьсян мог нормально функционировать, для его дальнейшего развития, менеджменту необходимо изменить основы управления традиционным государственным учреждением: избавиться от оков прежнего административного управления, ввести новые элементы управления современным предприятием, чтобы сделать управление и в целом свою деятельность более эффективной. Управляющему звену стадионом нужно прояснить отношения между собственниками и менеджментом, делегировать больше полномочий на уровень управления непосредственно объектом. Менеджменту комплексом нужно предоставить определенную степень автономии, чтобы избежать поведения *ultra vires*. Только так управление и работа спортзала могут соответствовать текущим рыночным условиям и, таким образом, способствовать дальнейшему развитию стадиона.

Одним из путей совершенствования системы управления стадионом является переход к управлению на основе концепции управления проектами [1]. Однако в настоящее время вопрос о механизме реализации проекта и построении на его основе системы полностью не проработан [2]. В сфере спорта и здравоохранения, как неотъемлемой части социальной сферы, проектный метод управления практически не используется [3]. Некоторые текущие мероприятия реализуются в виде проектов, но это не решает задачу менеджмента в целом, задачу устранения причин возникновения проблем. Многофакторность таких причин в сфере физической культуры предопределяет необходимость комплексного использования различных методов и моделей управления целевыми планами [4]. В основе проблемно-ориентированных методов планирования лежат традиционные методы управления, а также проектные методы, основанные на управлении ресурсами, временем и результатами.

На общественных стадионах необходимо применять управление проектами в соответствии с масштабом бизнеса. Компании разного размера используют разные организационные и командные структуры. На больших

общественных стадионах требуется более формальная практика управления проектами для координации отдельных работ сотрудников. Требуется больше процессов, ориентированных на координацию людей, работающих в многофункциональных командах. По сравнению с крупными компаниями, практика управления проектами, принятая в средних, малых и микрокомпаниях, должна быть менее формальной [3]. У малых предприятий меньше уровней управления и больше практик, ориентированных на творческий потенциал сотрудников.

3. Необходимо сосредоточиться на развитии и расширении рынка и создании диверсифицированной бизнес-модели.

В прошлом стадионы имели относительно простую модель эксплуатации и управления, в основном для проведения крупномасштабных спортивных соревнований за счет государственного финансирования. В настоящее время необходимо расширять сферу деятельности. Сектор услуг для граждан является частным сектором, который предоставляет ограниченный спектр дорогостоящих продуктов. Существует структурный пробел в предоставлении услуг массового спорта, включая услуги в области здоровья и фитнеса. Правительство должно активно поощрять участие всех видов социально значимого капитала в поддержке деятельности спорткомплекса, а для этого оно должно предоставить некоторые льготы в отношении его эксплуатации и управления. В свою очередь, менеджмент спортивными площадками должен проявлять инициативу в реализации различных бизнес-проектов, менять традиционную пассивную модель, уметь диверсифицировать продуктовую линейку, развивать цепочку спортивных индустрий, а также постоянно улучшать собственное управление за счет введения в свою деятельность новшеств.

Помещения спорткомплекса могут использоваться также для проведения таких мероприятий, как автосалоны, анимационные и мебельные выставки, небольшие концерты. Посредством этих мероприятий необходимо активно развивать собственный бренд и имидж стадиона.

Таким образом, у городского стадиона Синьсяна есть проблемы, связанные с отсутствием управленческих кадров, отсутствием соответствующей поддержки со стороны правительства и эффективной бизнес-модели. Однако существуют серьезные предпосылки для дальнейшего развития стадиона. Предложенные способы решения проблем придадут новый импульс в развитии, будут способствовать функционированию стадиона в соответствии с современной моделью управления, а также способствовать дальнейшему развитию спорта, повышению общей спортивной конкурентоспособности страны.

#### Литература

1. Лукина А. О. Управление проектами // Проблемы науки, № 1 (37), 2019. – С. 53–57.

2. Даровских Ю.Е., Бузанова М. А. Модели зрелости управления бизнес-проектами управление портфелем проектов // Вестник Московского государственного университета печати, № 2, 2016. – С. 102–107.

3. Раевский С. В. Проблемы управления проектами реформирования предприятий малого бизнеса // Проблемы экономики и юридической практики, № 2, 2018. – С. 14–16.

4. Сербская О.В. Современные методы управления проектами // Материалы Афанасьевских чтений, № 2 (15), 2016. – С. 128–132.

*Ши Ю, магистрант 2 года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, s1678878953@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Уханова Татьяна Васильевна, к.т.н., доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, Uhanovatv@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *SPORT STADIUM MANAGEMENT BASED ON PROJECT MANAGEMENT CONCEPT*

*Shi Yu, 2-year master student of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, s1678878953@yandex.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Ukhanova Tatyana Vasilievna, Ph. D., associate professor of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, Uhanovatv@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *the article presents the results of a study of the existing problems of using sports facilities in China on the example of the stadium in Xinxiang. A number of measures have been proposed to improve the efficiency of the use of the sports infrastructure. The key measure is the transition from administrative management to the creation of a management system based on the concept of project management.*

**Keywords:** *sports facilities, stadium, project management.*

#### *References*

1. Lukina A.O. *Upravleniye proyektami // Problemy nauki, №1 (37), 2019. – S. 53-57.*

2. Darovskikh YU.Ye., Buzanova M.A. *Modeli zrelosti upravleniya biznes-proyektami upravleniye portfelem projektov // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta pechati, № 2, 2016. – S. 102-107.*

3. Rayevskiy S.V. *Problemy upravleniya proyektami reformirovaniya predpriyatiy malogo biznesa // Problemy ekonomiki i yuridicheskoy praktiki, № 2, 2018. – S. 14-16.*

4. Serbskaya O.V. *Sovremennyye metody upravleniya proyektami // Materialy Afanas'yevskikh chteniy, № 2 (15), 2016. – S. 128-132.*

## **УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ**

Шишова А.А.

***Аннотация:** на сегодняшний день сфера физической культуры и спорта является неотъемлемой частью жизни общества. Физическая активность и оздоровительно-массовый спорт выступают значимым фактором увеличения продолжительности жизни населения. Однако при управлении сферой физической культуры и спорта на муниципальном уровне наблюдаются проблемы, которые негативно влияют на развитие физкультурно-спортивной области. Особая роль в развитии физической культуры и спорта должна принадлежать именно муниципальным образованиям как наиболее близкому к населению управленческому уровню.*

***Ключевые слова:** муниципальная политика, муниципальное образование, полномочия органов местного самоуправления в области физической культуры и спорта, управленческие проблемы.*

В настоящее время физическая культура и спорт занимают одно из главных мест в развитии здорового и активного населения. Как на государственном, так и на муниципальном уровне активизировался культ здорового образа жизни и среди молодежи, и среди старшего поколения.

В современных условиях особую значимость приобретают вопросы организации именно муниципальной политики в области физической культуры и спорта. Система управления муниципальным образованием является тем уровнем публичной власти, который особенно приближен к нуждам и потребностям населения.

Так или иначе, общий концепт государственного управления физической культурой и спортом и необходимости их развития в России определен в рамках глобального развития социальной сферы страны, тогда как для разработки мероприятий по улучшению состояния здоровья всего населения необходимо обращать внимание и на муниципальную политику в сфере физической культуры и спорта.

Муниципальная политика – деятельность органов государственной власти как федеральных, так и субъектов федерации, которая оказывает влияние на систему местного самоуправления [6].

Муниципальная политика базируется на использовании властных полномочий, которыми наделено местное самоуправление. Документом, регулирующим общие правовые, территориальные и экономические принципы организации местного самоуправления в Российской Федерации, является Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ. Согласно данному нормативно-правовому акту, местное самоуправление в Российской Федерации – форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций.

К вопросам местного значения относятся и вопросы, связанные с организацией физической культуры и спорта, в частности, обеспечение условий для развития физической культуры, школьного спорта и массового спорта, а также организация проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий [1].

В Федеральном законе «О физической культуре и спорте» от 4 декабря 2007 года № 329-ФЗ указаны полномочия органов местного самоуправления в области физической культуры и спорта. Так, в целях решения вопросов местного значения по обеспечению условий для развития на территориях муниципальных образований физической культуры и спорта к полномочиям органов местного самоуправления относятся определение основных задач и направлений развития физической культуры и спорта с учетом местных условий и возможностей, принятие и реализация муниципальных программ развития физической культуры и спорта, а также популяризация физической культуры и спорта среди различных групп населения, в том числе организация физкультурно-спортивной работы по месту жительства и месту отдыха граждан [2].

В управленческом аспекте муниципальная политика в сфере физической культуры и спорта – это комплекс мероприятий, осуществляемых органами местного самоуправления, направленных на создание правовых, экономических и организационно-управленческих условий, обеспечивающих удовлетворение потребностей различных категорий и групп населения в физкультурно-спортивной деятельности [5].

Управление устойчивым развитием муниципального образования в части физической культуры и спорта предполагает улучшение здоровья населения, и без обеспечения граждан услугами физической культуры данная задача не может быть достигнута. К сожалению, сегодня проводимая государством политика не позволяет осуществить в полном объеме право каждого гражданина на занятия физической культурой и спортом вследствие имеющихся проблем.

Одной из проблем муниципальной политики в сфере физической культуры и спорта является неразвитость спортивной инфраструктуры вследствие недостатка финансовых средств. Так, в Республике Татарстан отмечается несоответствие между фактически произведёнными расходами и необходимым объёмом финансирования отдельных видов спорта [3]. Аналогичная проблема зафиксирована в Самарской области,

где наблюдается острый дефицит стадионов, игровых площадок, лыжных баз, а также сокращение числа спортивных организаций [4]. Поэтому важнейшей задачей в деле развития массового спорта и организации здорового досуга населения должно стать обеспечение территориальной и ценовой доступности учреждений спортивно-досуговой сферы.

Стоит отметить, что региональные объекты физкультурно-спортивной инфраструктуры в большинстве остаются в государственной и муниципальной собственности. При такой модели доминирование публичной собственности ведёт к развитию проблемы зависимости физкультурно-спортивного сектора от государства.

Также на уровне муниципалитетов наблюдается такая проблема, как отсутствие активности глав органов местного самоуправления в решении проблем физкультурно-спортивной сферы. По этой причине возникает необходимость вмешательства федерального центра в дела муниципалитета.

Кроме того, во многих муниципальных образованиях отсутствует эффективная система детско-юношеского спорта, не соответствует уровень материальной базы и инфраструктуры, а также имеется недостаточное количество профессиональных спортивных кадров.

Тем не менее, определение проблем физкультурно-спортивного сектора на муниципальном уровне влияет на качество формулировки целей и задач соответствующей политики, равным образом отражается на системе запланированных мероприятий.

Можно сделать вывод о том, что муниципальная политика в области физической культуры и спорта должна проводиться в рамках национальной и региональной стратегии развития сферы физической культуры: должно быть обеспечено взаимодействие органов муниципальной и государственной власти в правовой, финансовой и организационной областях.

Также органам местного самоуправления необходимо создавать в структуре своих исполнительных органов специализированные подразделения, к общим полномочиям которых можно отнести финансирование мероприятий в сфере физической культуры, содержание физкультурно-оздоровительных сооружений и создание условий для развития физической культуры в сельской местности.

Не стоит забывать, что ограничение функций муниципальных образований может разрушить систему управления рассматриваемой сферы и привести к ликвидации большого количества спортивных школ, закрытию спортивных секций, сокращению спортивной базы и снижению количества занимающихся спортом граждан. В связи с этим, со стороны государства требуется поддержка местных органов власти по вовлечению населения в систематическое занятие физической культурой.

В управлении развитием физической культуры и спорта в муниципальном образовании необходимо исходить из приоритета территориального принципа на основе суверенных прав и самоуправления местных физкультурно-спортивных организаций. Важна переориентация деятельности муниципальных физкультурно-спортивных учреждений и общественных организаций с развития спорта высших достижений преимущественно на массовое развитие физической культуры и спорта.

#### Литература

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.09.2021).
2. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (последняя редакция).
3. Постановление Кабинета министров Республики Татарстан от 05.03.2019 № 159 «Об утверждении государственной программы "Развитие физической культуры и спорта в Республике Татарстан на 2019 – 2024 годы"».
4. Постановление Правительства Самарской области от 27.11.2013 № 683 «Об утверждении государственной программы Самарской области "Развитие физической культуры и спорта в Самарской области на 2014 – 2023 годы"» (с изм. на 24.09.2021).
5. Антонов, М. В. Муниципальная политика в сфере физической культуры: организационные и правовые основы / М. В. Антонов. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2015. – № 15 (95). – С. 631-635.
6. Горный, М. Б. Муниципальная политика и местное самоуправление : учеб. пособие. Санкт-Петербург : СПб филиала ГУ-ВШЭ, 2010. 184 с.

*Шишова Анастасия Алексеевна, студент 4 курса кафедры государственного управления и молодёжной политики, shishowa.nastu@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Научный руководитель: Бариеникова Екатерина Евгеньевна, старший преподаватель кафедры государственного управления и молодёжной политики, ebarienikova@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### MANAGERIAL PROBLEMS IN THE DEVELOPMENT OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN MUNICIPALITIES

*Shishova Anastasia Alekseevna, fourth-year student of the Department of public administration and youth policy, shishowa.nastu@yandex.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Research supervisor: Barienikova Ekaterina Evgenievna, Deputy head of the Department of public administration and youth policy, ebarienikova@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** today, the sphere of physical culture and sports is an integral part of the life of society. Physical activity and recreational mass sports are a significant factor in increasing the life expectancy of the population. However, when managing the sphere of physical culture and sports at the municipal level, there are problems, which negatively affect the development of the physical culture and sports field. A special role in the development of physical culture and sports should belong to municipalities as the administrative level closest to the population.

**Keywords:** municipal policy, municipal formation, powers of local self-government bodies in the field of physical culture and sports, management problems.

#### References

1. Federal'nyj zakon ot 06.10.2003 № 131-FZ «Ob obshchih principah organizacii mestnogo samoupravleniya v Rossijskoj Federacii» (s izm. I dop., vstup. v silu s 30.09.2021).
2. Federal'nyj zakon ot 04.12.2007 № 329-FZ «O fizicheskoj kul'ture I sporte v Rossijskoj Federacii» (poslednyaya redakciya).
3. Postanovlenie Kabineta ministrov Respubliki Tatarstan ot 05.03.2019 № 159 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy "Razvitie fizicheskoj kul'tury I sporta v Respublike Tatarstan na 2019 – 2024 gody"».
4. Postanovlenie Pravitel'stva Samarskoj oblasti ot 27.11.2013 № 683 «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Samarskoj oblasti "Razvitie fizicheskoj kul'tury I sporta v Samarskoj oblasti na 2014 – 2023 gody"» (s izm. na 24.09.2021).
5. Antonov, M. V. Municipal'naya politika v sfere fizicheskoj kul'tury: organizacionnye I pravovye osnovy / M. V. Antonov. – Tekst : neposredstvennyj // Molodoj uchenyj. – 2015. – № 15 (95). – S. 631-635.
6. Gornyj, M. B. Municipal'naya politika I mestnoe samoupravlenie: ucheb. posobie. Sankt-Peterburg: SPb filiala GU-VSHE, 2010. 184 s.

УДК 7.08

## ВАРИАТИВНОСТЬ НАПИСАНИЯ ЗАИМСТВОВАННЫХ НАЗВАНИЙ СПОРТИВНЫХ ДИСЦИПЛИН (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВА И ВСЕРОССИЙСКОГО РЕЕСТРА ВИДОВ СПОРТА)

Эркан Е.С., Ступина Г.Е.

**Аннотация:** в статье рассматривается вариативность написания заимствованных названий спортивных дисциплин. Результатами исследования являются материалы сравнительного анализа написаний в соответствии с орфографической нормой, а также её нарушение в интернет-пространстве. Материалы статьи могут быть интересны специалистам в области физической культуры и спорта, методистам спортивных школ, спортсменам и тренерам.

**Ключевые слова:** спортивная дисциплина, орфографическая норма, Всероссийский реестр видов спорта, написание, вариативность.

Повсеместное развитие спорта влечет за собой появление новых определений и терминов, которые, в большинстве своём, имеют иноязычное происхождение. Эти слова называются заимствованиями. Заимствования в области спорта представлены следующими тематическими группами:



- названия спортивных игр и видов спорта;
- названия спортсменов;
- названия движений, приемов, состояний, положений;
- названия спортивного инвентаря;
- названия ошибок, нарушений, наказаний;
- названия спортивной площадки, ее частей; названия типов и частей состязаний [3].

Спорт – это динамическая система, претерпевающая постоянные изменения. Спортивные термины, в большинстве своем, приходят в русский язык из других языков. И в процессе заимствования нередко появляются варианты написания слов, так как, от появления первых упоминаний до складывания нормы написания слова, должно пройти время.

Звуки иностранного языка могут не иметь *точных* эквивалентов в русском языке, а *приблизительных* – иметь больше одного. Поэтому часто процесс перехода осложняется различными допущениями и неточностями, которые в итоге ведут к различным написаниям [4]. И если с точки зрения частого обиходного употребления слова – это не является существенным, то использование слова с ошибочным написанием в документах, имеющих юридическую силу, может привести к его нелегитимности.

У многих заимствованных спортивных терминов нет сложившейся нормы написания, что осложняет их употребление в различного рода, юридических документах. Это побудило нас к исследованию вариативности написания заимствованных названий спортивных дисциплин. Мы проанализировали второй раздел Всероссийского реестра видов спорта, включающий в себя общенациональные виды спорта, интернет-пространство и орфографические нормы с целью сравнения и выявления ошибок в написании названий спортивных дисциплин.

Практическая значимость исследования заключается в том, что в ходе работы, проведенной нами, были выявлены основные причины вариативности написания названий спортивных дисциплин в юридических документах. Материалы исследования могут быть использованы в сфере спортивной лингвистики, маркетинга и документоведения.

Объектом исследования были выбраны 24 иноязычных слова, обозначающих названия видов спорта и спортивных дисциплин, некоторые из них широко известны, другие – употребляются узким кругом лиц.

Таблица 1 - Критерии сравнительного анализа написаний.

Орфографическая норма, количество упоминаний	Написание во ВРВС, количество упоминаний	Варианты написаний, количество упоминаний
Армрестлинг (1 460 000 )	Армрестлинг (1 460 000 )	Армреслинг (365 000) Армрэстлинг (1 850 000)
Биг-эйр (7 330 000) Бигэйр (54 100)	Биг-эйр (7 330 000)	Биг-эир (4 600 000 000)

—	Боулдеринг (16 500 000)	Болдеринг ( 42 000) Боулдэринг (326 000)
Боча (115 000)	Бочча (623 000)	Боча (115 000) Бочча (623 000)
Бочче (289 000)	Бочче (289 000)	Боче (22 800) Бочче (289 000)
Брейк-данс (1 350 000)	Брейкинг (110 000)	Брейкданс (1 560 000) Брейк-дэнс (87 600) Брейкдэнс (49 900)
Вейкборд (567 000)	Вейкборд (567 000)	Вэйкборд (557 000) Вейк-борд (642 000)
Джиу-джитсу (2 570 000)	Джиу-джитсу (2 570 000)	Джиуджитсу (2 280 000) Джиу джитсу (3 960 000)
Дрэг-рейсинг (21 400 000)	Дрэг-рейсинг (21 400 000)	Дрег-рейсинг (24 900 000) Драг-рейсинг (27 700 000) Дрегрейсинг (89 200)
Капоэйра (647 000)	Капоэйра (647 000)	Капуэра (13 100) Капоейра (18 800 000)
Каратэ (6 310 000)	Каратэ (6 310 000)	Карате (8 290 000)
—	Компьютерный спорт (34 500 000)	Киберспорт (30 700 000)
Кикбоксинг (6 690 000)	Кикбоксинг (6 690 000)	Кикбоксинг (1 480) Кик-боксинг (5 800 000)
Карате-кекусинкай (20 000)	Киокусинкай (435 000)	Кёкусинкай (429 000) Киокушинкай (540 000) Кёкушинкай (39 800)
Кунгфу (4 410 000) Кунг-фу (6 470 000)	Кунгфу (4 410 000)	Кунфу (271 000) Кунг фу (6 520 000)
Пейнтбол (6 590 000)	Пэйнтбол (6 740 000)	Пэйнтбол (6 740 000) Пейнтбол (6 590 000)
Петанк (1 380 000)	Петанк (1 380 000)	Питанк (25 700) Петанг (24 300)
Сёрфинг (11 800 000)	Серфинг (9 850 000)	Серфинк (10 900 000) Сёрфинк (11 600 000)
—	Скайраннинг ( 50 000)	Скайранинг (10 200) Скай-раннинг (285 000)
Слоупстайл (202 000) Слоп-стайл (12 100)	Слоуп-стайл (253 000)	Слоп стайл (21 500) Слоуп стайл (241 000)
—	Тентпеггинг (50 000)	Тентпегинг (1 480) Тэнтпеггинг (592 000)
Тхэквондо (4 830 000)	Тхэквондо (4 830 000)	Тхэквандо (127 000) Тхеквондо (5 380 000) Теквондо (256 000) Таэквондо (158 000)
Хафпайп (75 800)	Хаф-пайп (104 000)	Халф-пайп (35 800) Халфпайп (13 300)
Чирлидинг (765 000)	Чирлидинг (765 000)	Черлидинг (623 000)

Одним из показателей качества нормативного правового акта является его лингвистическая правильность. Нормативный правовой акт, содержащий языковые ошибки нарушает нормы действующего законодательства Российской Федерации [1].

В Федеральном законе «О государственном языке Российской Федерации» говорится о том, что при использовании русского языка как государственного языка Российской Федерации не допускается использование слов и выражений, не соответствующих нормам современного русского литературного языка [2].

Отсюда следует, что юридические документы в любой области должны быть составлены в соответствии с нормами русского языка.

Проанализировав выборку из Всероссийского реестра видов спорта, нами были выявлены следующие особенности:

- 54 % написаний названий спортивных дисциплин указаны в соответствии с нормами русского языка, что может говорить об уже сформировавшейся норме произношения и написания, а также о закреплении слов в словарных статьях;

- 29% написаний не соответствуют орфографическим нормам, что, скорее всего, обусловлено недостаточной частотой употребления и лишь частичной адаптацией к русскому языку;

- 17% написаний, в настоящее время, не имеют закреплённой орфографической нормы;

- 12% слов имеют несколько закреплённых правилами написаний;

- Каждое название имеет в среднем 2 варианта написания, которые часто употребляются.

На примере частоты употреблений, нами также было выявлено, что количество написаний, не соответствующих норме русского языка и Всероссийскому реестру видов спорта, достаточно велико. Так, например, название олимпийского вида спорта – Тхэквондо, написание которого закреплено в словарных статьях, зачастую пишется с отступлением от орфографической нормы.

Таким образом, можно сделать вывод, что, во избежание проблем с оформлением официальной документации в сфере спорта, необходимо быстро реагировать на появление новых терминов и вести планомерную работу по изучению и закреплению спортивных заимствований в орфографических словарях, что является важнейшей задачей для формирования спортивной грамотности не только у исследователей в области физической культуры и спорта, но и у чиновников, тренеров и спортсменов.

#### Литература

1. Белоконь Н. В. Языковые ошибки и дефекты в нормативных правовых актах, проектах нормативных правовых актов и иных

юридических документах / Н. В. Белоконь. – Текст непосредственный // Вестник ВГУ. Серия: Право. 2016. № 4. С. 104–115.

2. Российская Федерация. Законы. О государственном языке Российской Федерации: Федеральный закон № 53-ФЗ от 1 июня 2005 г.: текст с изменениями и дополнениями на 30.04.2021 года // Президент России: официальный сайт. Москва. 2021.

3. Седых А. П., Сосоеенко С. С. Типологические характеристики современной спортивной терминологии (на материале французского языка) / А. П. Седых, С. С. Сосоеенко. – Текст электронный // Научные ведомости. Серия: Гуманитарные науки. 2013. №13 (156). Вып. 18. С. 153-156. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tipologicheskie-harakteristiki-sovremennoy-sportivnoy-terminologii-na-materiale-frantsuzskogo-yazyka>

4. Стернин И. А. Общественные процессы и развитие современного русского языка. Очерк изменений в русском языке конца XX века: научное издание. Воронеж, 2004. 93 с.

*Эркан Евгения Сергеевна, магистрант 2 курса направления подготовки «Педагогическое образование», профиля «Технологии спортивной подготовки», nice.porfireva@mail.ru, Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, Ярославль, Россия.*

*Ступина Галина Евгеньевна, к.п.н., доцент кафедры спортивных дисциплин, galinastupina2430@yandex.ru, Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского, Ярославль, Россия.*

#### VARIABILITY OF WRITING THE BORROWED NAMES OF SPORTS DISCIPLINES (COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INTERNET SPACE AND THE ALL-RUSSIAN REGISTER OF SPORTS)

*Erkan Evgeniia Sergeevna, second year master's of the direction of Pedagogical education of the profile «Technologies of sports training», nice.porfireva@mail.ru, Yaroslavl State Pedagogical University named after K.D. Ushinsky, Yaroslavl, Russia.*

*Stupina Galina Evgenievna, candidate of pedagogical sciences, Associate Professor of the Department of Sports Disciplines, galinastupina2430@yandex.ru, Yaroslavl State Pedagogical University named after K.D. Ushinsky, Yaroslavl, Russia.*

**Annotation:** *the article discusses the variability of spelling of borrowed names of sports disciplines. The results of the research are materials of a comparative analysis of spellings in accordance with the spelling norm, as well as its violation in the Internet space. The materials of the article may be of interest to specialists in the field of physical culture and sports, methodologists of sports schools, athletes and coaches.*

**Keywords:** *sports discipline, spelling norm, All-Russian register of sports, spelling, variability.*

#### References

1. Belokon` N. V. *Yazikovie oshibki i defekti v normativnih pravovih aktah, proektah normativnih pravovih aktov i inih yuridicheskikh dokumentah / N. V. Belokon`. – Tekst neposredstvenniy // Vestnik VGU. Seriya: Pravo. 2016. № 4. S. 104-115.*

2. *Rossiyskaya Federatsiya. Zakoni. O gosudarstvennom yazike Rossiyskoy Federatsii : Federalhiy zakon № 53-FZ ot 1 iyunya 2005 g. : tekst s izmeneniyami i*

*dopolneniyami na 30.04.2021 goda // Prezident Rossii: ofitsialniy sayt. Moskva. 2021.*

3. Sedih A. P., Sosenko S. S. *Tipologicheskie karakteristiki sovremennoy sportivnoy terminologii ( na material frantsuzskogo yazika) / A. P. Sedih, S. S. Sosenko. – Tekst elektronniy // Nauchnie vedomosti. Seriya: Gumanitarnie nauki. 2013. №13 (156). Vip. 18. S. 153-156. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tipologicheskie-harakteristiki-sovremennoy-sportivnoy-terminologii-na-materiale-frantsuzskogo-yazyka>*

4. Sternin I. A. *Obschestvennie protsessi i razvitie sovremennogo russkogo yazika. Ocherk izmeneniy v russkom yazike kontsa XX veka : nauchnoe izdanie. Voronezh, 2004. 93 s.*

УДК 796.063

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОДЕРЖАНИЯ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВОЛЕЙБОЛЕ

Ананьин А.С., Волошин Н.А., Денисова В.М.

*Аннотация:* 1 сентября 2021 года Международная федерация волейбола опубликовала новое издание *Официальных волейбольных правил 2021–2024 г.* в которых отражены изменения некоторых пунктов, так или иначе влияющих на содержание соревновательной деятельности. Аналитическая статья посвящена изучению обновленных *Официальных волейбольных правил 2021–2024 г.*

*Ключевые слова:* волейбол, правила волейбола, соревновательная деятельность, соревнование, матч, Международная федерация волейбола, судейство, современный волейбол, история развития волейбола.

#### **Введение**

Современный волейбол – динамичный вид спорта, развивающийся в ногу со временем. Вот уже более ста лет с момента создания он не теряет своей популярности, следуя по стопам развития человечества.

Регулярно обновляются рекорды в скорости полета мяча при нападающем ударе и подаче. Немыслимые показатели высоты и длины прыжка нападающих, чудеса защитных действий ведущих волейболистов на задней линии вызывают восторг у неискушенного любителя. Молниеносные, непредсказуемые комбинации приводят в изумление опытных специалистов, а холодные умы и беспокойные сердца функционеров и ученых различного уровня не позволяют застыть и оказаться в неведении любимым миллионами виду спорта.

В столь большом объеме информации, необходимой для развития волейбола важно понимать, что соревновательная деятельность во многом определяет направление его развития, и значительное влияние на его развитие оказывают принятые в правилах нововведения.

Правила соревнований являются законодательной основой деятельности всех лиц, так или иначе включенных в сферу их организации и проведения. Именно правила соревнований прямо или косвенно оказывают влияние на комплекс организационных мероприятий по подготовке соревнований, на виды соревнований и способы их проведения, правила судейства, особенности мест соревнований, контингент соревнующихся, материально-техническую базу, уровень зрелищности вида спорта и т. д. Правила соревнований оказывают воздействие на развитие техники и тактики вида спорта, а значит и на совершенствование

методики тренировки спортсменов. Любое изменение правил отражается на характере соревнования в целом и содержании соревновательной деятельности, а в конечном счете – и на содержании подготовки спортсменов и ее организации.

В конце каждого олимпийского цикла Международная федерация волейбола готовит к изданию новую редакцию Официальных волейбольных правил с изменениями. Данные изменения разрабатываются в течение 4 лет в ходе глубокого анализа Чемпионатов Мира, Европы, Олимпийских игр, турниров Лиги наций (ранее – Мировая лига).

Не стал исключением и 2021 год. 1 сентября 2021 года Международная федерация волейбола опубликовала новое издание Официальных волейбольных правил 2021–2024 г. в которых отражены изменения некоторых пунктов, так или иначе влияющих на содержание соревновательной деятельности.

Цель исследования – теоретически обосновать изменения в Официальных волейбольных правилах 2021–2024 г.

**Основная часть.** На сегодняшний день Международная федерация волейбола ставит перед собой ряд задач, решение которых направлено на улучшение соревновательной деятельности. Среди них, наиболее актуальны следующие:

- выравнивание соотношения атакующих и защитных действий;
- увеличение продолжительности розыгрыша;
- уменьшение количества технических ошибок;
- усовершенствование системы видеоповторов;
- уменьшение общей продолжительности матча.

С целью усовершенствования системы видеоповтора с 2021 года на ФИВБ, Мировых и Официальных соревнованиях в состав судейской бригады вводится судья видеопросмотра [4]. Данное нововведение призвано уменьшить время на поиск игрового эпизода что, как следствие, должно повлиять на время общей продолжительности матча.

Как помним, ранее, при появлении системы видеоповторов многие тренеры использовали ее не по прямому назначению (определение результата розыгрыша), а с целью увеличения продолжительности перерыва между розыгрышами, что негативно сказывалось на общей продолжительности матча и его зрелищности. Сегодня, благодаря усилиям Международной федерации волейбола и федераций волейбола различных стран культура ведения игры тренеров значительно изменилась: все реже встречаются неоправданные запросы видеоповторов. Да и скорость определения исхода розыгрыша посредством системы видеоповтора возросла.

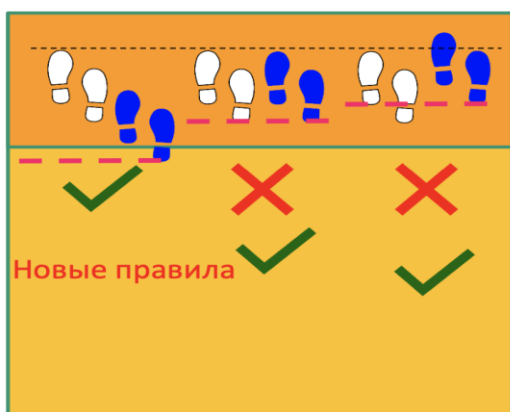
Для выравнивания соотношения атакующих и защитных действий команд разработаны уточнения в разделе 12.5 «Заслон» Официальных волейбольных правил [4]. В практике соревновательной деятельности возникает достаточно много спорных ситуаций по данному действию, и

хоть, данные корректировки и незначительны, но они являются очередным шагом в направлении решения поставленных задач. С 1 сентября 2021 года игроки подающей команды не должны индивидуальным или групповым заслоном мешать соперникам видеть удар на подаче и траекторию полета мяча. Игрок или группа игроков подающей команды ставят заслон, размахивая руками, прыгая или перемещаясь в боковом направлении во время выполнения подачи, или образуют группу, чтобы скрыть и удар на подаче, и траекторию полета мяча до достижения мячом вертикальной плоскости сетки. Если что-либо из этого видно принимающей команде, то это не является заслоном. [4]

Также дополнены условия перехода на площадку соперника через среднюю линию. «Разрешено касаться площадки соперника стопой (стопами) при условии, что какая-либо часть переносимой стопы (стоп) касается средней линии или находится непосредственно над ней...» [4]. Но все вышеперечисленное дополнено важным условием: «и это действие не мешает игре соперника». Возможно, данная корректировка позволит уменьшить количество травм при игровых действиях у сетки.

Изменения коснулись и позиционного расположения игроков до подачи. В новой редакции правил каждый игрок задней линии должен быть на одном уровне, или, по крайней мере, часть его одной стопы должна быть дальше от средней линии, чем передняя стопа соответствующего игрока передней линии (Рисунок 1).

### Старые правила (2017-2020)



### Новые правила (2021-2024)

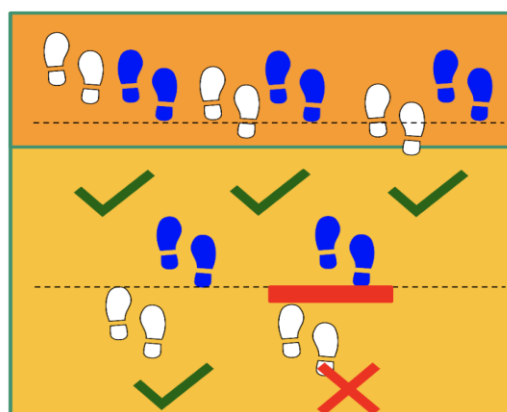
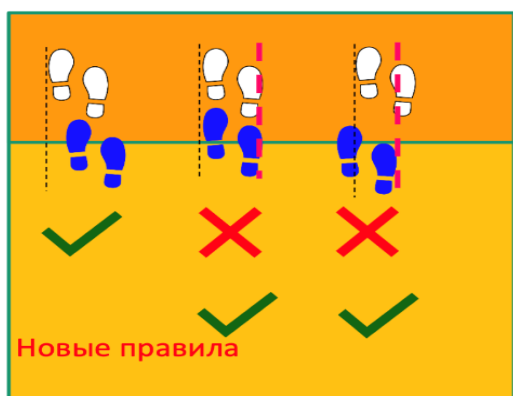


Рисунок 1 – Расположение стоп игроков относительно средней линии (Титов С. В., 2021).

Так же, каждый правый (левый) боковой игрок должен быть на одном уровне, или, по крайней мере, часть его одной стопы должна быть ближе к правой (левой) боковой линии, чем стопы, находящиеся дальше от правой (левой) боковой линии, других игроков его линии (Рисунок 2).



### Старые правила (2017-2020)



### Новые правила (2021-2024)

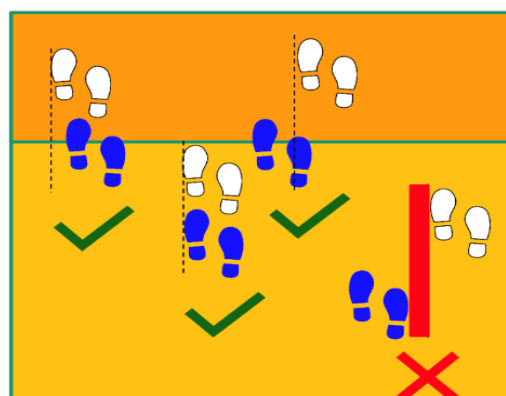


Рисунок 2 – Расположение стоп игроков относительно боковой линии (Титов С. В., 2021).

Данные корректировки, на наш взгляд, призваны увеличить качество перехода команд от действий защиты к действиям нападения и уменьшить количество прерванных розыгрышей из-за нарушения расстановки, что оказывало негативное влияние на общую продолжительность матчей и их зрелищность.

#### Выводы

Опубликованные нововведения в Официальных волейбольных правилах вновь направлены на решение ранее поставленных Международной федерацией волейбола задач по развитию содержания соревновательной деятельности в волейболе, что является очередным шагом вперед в увеличении популярности волейбола. Для проверки эффективности данных нововведений необходима их проверка научными методами.

#### Литература.

1. Беляев, А. В, Волейбол: теория и методика тренировки / А. В. Беляев, Л. В. Булыкина. – М.: ТВТ Дивизион, 2011. – 176 с.
2. Ананьин, А.С. Динамика изменения содержания соревновательной деятельности в волейболе в связи с изменением правил соревнований: дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04 / Ананьин Александр Сергеевич; Федер. гос. образоват. учреждение высш. образования "Рос. гос. ун-т физ. культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)". - М., 2018. - 133 с.: ил.
3. Официальные волейбольные правила 2017–2020: "Текст Официал. волейбол. правил подгот. Комис. ФИВБ по правилам игры, утв. на 35-Конгрессе ФИВБ 2016 г.: Правила введены в действие с 1 янв. 2017 г. Текст правил на рус. яз. подгот. Методической комиссией Всерос. Коллегии

Судей ВФВ": [пер. с англ.] / Всерос. федерация волейбола. – М., 2017. – 85 с.: ил.

4. Официальные волейбольные правила ФИВБ 2021–2024: "Текст Официал. волейбол. правил подгот. Комис. ФИВБ по правилам игры, утв. на 37-Конгрессе ФИВБ 2021 г.: Правила введены в действие с 1 сент. 2021 г. Текст правил на рус. яз. подгот. Методической комиссией Всерос. Коллегии Судей ВФВ": [пер. с англ.] / Всерос. федерация волейбола. – М., 2021. – 66 с.: ил.

*Ананьин Александр Сергеевич к. пед. н., старший преподаватель, e-mail: alex\_ananin@icloud.com, РФ, г. Москва, ФГБОУ ВО «РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК)»*

*Волошин Николай Александрович, преподаватель, e-mail: kolya.82@inbox.ru, РФ, г. Москва, ФГАОУ ВО «МГИМО(У) МИД РФ»*

*Денисова Вера Михайловна, преподаватель, e-mail: v\_denisova@mail.ru, РФ, г. Москва, ФГАОУ ВО «МГИМО(У) МИД РФ»*

#### *MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE CONTENT OF COMPETITIVE ACTIVITY IN VOLLEYBALL*

*Ananyn Alexander, Ph.D, senior lecturer, e-mail: alex\_ananin@icloud.com, Russian Federation, Moscow, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education «Russian state university of physical education, sport, youth and tourism (SCOLIPE)»*

*Voloshin Nikolay, teacher, e-mail: kolya.82@inbox.ru, Russian Federation, Moscow, MGIMO Federal State Educational Institution(U) Russian Foreign Ministry"*

*Denisova Vera, teacher, e-mail: v\_denisova@mail.ru, Russian Federation, Moscow, MGIMO Federal State Educational Institution(U) Russian Foreign Ministry"*

**Annotation:** *On September 1, 2021, the International Volleyball Federation published a new edition of the Official Volleyball Rules of 2021-2024, which reflect changes in some points that somehow affect the content of competitive activities. The analytical article is devoted to the study of the updated Official Volleyball Rules of 2021-2024.*

**Keywords:** *volleyball, volleyball rules, competitive activity, competition, match, international Volleyball Federation, refereeing, modern volleyball, history of volleyball development.*

#### *References*

1. *Belyaev, A. V, Volejbol: teoriya i metodika trenirovki / A. V. Belyaev, L. V. Bulykina. – М.: TVT Divizion, 2011. – 176 с.*

2. *Anan'in, A.S. Dinamika izmeneniya soderzhaniya sorevnovatel'noj deyatel'nosti v volejbole v svyazi s izmeneniem pravil sorevnovanij : dis. ... kand. ped. nauk : 13.00.04 / Anan'in Aleksandr Sergeevich; Feder. gos. obrazovat. uchrezhdenie vyssh. obrazovaniya "Ros. gos. un-t fiz. kul'tury, sporta, molodezhi i turizma (GCOLIFK)". - М., 2018. - 133 с.: ил.*

3. *Oficial'nye volejbol'nye pravila 2017-2020: "Tekst Oficial. volejbol. pravil podgot. Komis. FIVB po pravilam igry, utv. na 35-Kongresse FIVB 2016 g.: Pravila vvedeny v dejstvie s 1 yanv. 2017 g. Tekst pravil na rus. yaz. podgot. Metodicheskoy komissiej Vseros. Kollegii Sudej VFV": [per. s angl.] / Vseros. federaciya volejbola. – М., 2017. – 85 с.: ил.*

4. *Oficial'nye volejbol'nye pravila FIVB 2021-2024: "Tekst Oficial. volejbol. pravil podgot. Komis. FIVB po pravilam igry, utv. na 37-Kongresse FIVB 2021 g.: Pravila vvedeny v*

УДК 7.092

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕННИСНОЙ ЛИГИ**

Балаева О.Е., Люлекин Д.П.

***Аннотация:** авторами проведено исследование в области управления спортивной организацией на примере детско-юношеской теннисной лиги – Школьная Теннисная Лига (ООО «ШТЛ»). В статье рассматривается внедрение средств онлайн-оплаты за участие игроков в турнире, что напрямую влияет на рентабельности компании по валовой прибыли.*

***Ключевые слова:** рентабельность, эффективность, детская спортивная организация, менеджмент в спорте.*

### **Введение**

Объектом данного исследования является деятельность Школьной Теннисной Лиги, созданной для организации соревнований детей и подростков от 5 до 18 лет. Предметом исследования выступает показатель рентабельности по валовой прибыли. Авторы хотят доказать его влияние не только на эффективность финансовой деятельности организации в целом, но и на повышение мотивации детей, участвующих в соревнованиях данной теннисной лиги. Возможность постоянного участия в таких турнирах позволяет поддерживать у детей постоянный интерес к длительным занятиям теннисом, независимо от их дальнейших перспектив в профессиональном спорте. Снижение рисков недобора участников на турнирах существенно повышает интерес и вовлеченность детей в участии в соревнованиях.

Проблема исследования заключается в том, что в традиционной системе записи на турниры по теннису имеет место существенный процент фактического отсутствия игроков в день мероприятия. Так как игроки оплачивают свое участие по факту прибытия, то недобор спортсменов напрямую отражается на рентабельности по валовой прибыли теннисной организации, а также интересе и вовлеченности детей в турниры, так как принимать участие в турнирах с полным составом игроков предоставляет более богатый игровой опыт и большую заинтересованность процессом.

Гипотеза исследования заключается в нашем предположении о том, что за счет средств 100% онлайн предоплаты за участие в турнире и отсутствие возможности вернуть деньги без справки от врача, общая рентабельность, рентабельность на одного участника вырастет и мотивация детей к участию в турнирах возрастут.

Цель данного исследования – показать связь между эффективной финансовой деятельностью Школьной Теннисной лиги, оптимизацией

регламента соревнований и развитием массового детско-юношеского тенниса в России. Методы исследования носят как теоретический, так и эмпирический характер. В основу теоретических методов данного исследования легли: метод теоретического анализа, интерпретация, дедукция, метод обобщения. В качестве эмпирических методов сбора информации мы использовали эксперимент.

**Организация исследования.** В рамках диссертационного исследования в 2021 году было проведено мини-исследование, направленное на проверку гипотезы по повышению эффективности финансовой составляющей в деятельности спортивной организации. Финансовые показатели деятельности спортивной организации строятся на отчете о прибылях и убытках (ОПиУ), на отчете о движении денежных средств и управленческом балансе. В качестве исследуемого параметра была выбрана валовая прибыль, то есть разница между коммерческими расходами компании и коммерческими доходами, без учета расходов на административную деятельность и общие расходы, а также до вычета налогов и прочих отчислений по фонду оплаты труда (ФОТ). Из соображений конфиденциальности мы не указываем реальные суммы в денежном выражении, а приводим процентные показатели и разницу по валовой прибыли в процентах до начала исследования и по его завершении.

Основными источниками дохода коммерческой теннисной лиги являются - взносы игроков за участие в турнирах, ежегодные взносы игроков и деньги от спонсоров. В данном исследовании мы рассматривали только взносы игроков за участие в турнирах.

Основными категориями расходов при организации теннисных турниров являются - наградной фонд, подарочный фонд, фонд оплаты труда, аренда кортов, оборудование, расходные материалы.

**На первом этапе** нашего исследования мы выбрали 10 случайных турниров из более 80, проведенных нами в период с 01 сентября 2020 года в городе Москве из которых вывели среднюю рентабельности по валовой прибыли.

**На втором этапе** мы внедрили средства онлайн-оплаты за участие в теннисных турнирах, организовав свои действия тремя основными подэтапами:

#### *Технический*

1. Аренда онлайн-кассы
2. Заключение договора с ОФД (Оператор фискальных данных)
3. Заключение договора с сервисом “ЮКасса” для проведения операций по безналичному расчету.
4. Изменение логики работы онлайн-платформы.

#### *Юридический*

1. Переформирование договора публичной оферты под уплату взносов за участие в турнирах в форме 100% предоплаты онлайн на официальном сайте лиги.

2.Формирование правил отказа от участия и оформления возвратов платежей.

*Социальный*

1.Оповещение представителей участников об изменении способа оплаты за участие в соревнованиях.

2.Работа с возражениями и недовольством пользователей.

**На третьем этапе** мы провели 20 турниров в течение 2 месяцев в период с 1 июня 2021 по 1 сентября 2021 года. Данный срок рассматривался как этап тестирования технической части, а также как этап привыкания пользователей к изменению привычного алгоритма поведения при подаче заявки на участие в теннисном турнире. Мы не включали турниры этого периода в финальную выборку для выявления результатов исследования.

**На четвертом этапе** мы провели 20 турниров в период с 1 сентября 2021 по 21 октября 2021 года, выбрав 10 случайных соревнований, средний показатель рентабельности по валовой прибыли которых мы приняли за результат внедрения средств онлайн оплаты.

**Результаты исследования.** В таблице 1 приведены данные по 10 исследуемым турнирам до проведения эксперимента (левая часть таблицы) и 10 экспериментальным турнирам (правая часть таблицы).

Таблица 1 - Рентабельность по валовой прибыли до и после внедрения средств онлайн оплаты.

№	Кол-во игроков	Рентабельность	№	Кол-во игроков	Рентабельность
1	11	-9%	1	17	20%
2	24	10%	2	12	19%
3	21	9%	3	19	26%
4	17	4%	4	12	15%
5	19	5%	5	21	29%
6	24	13%	6	18	24%
7	27	21%	7	21	27%
8	14	9%	8	16	24%
9	15	7%	9	19	31%
10	22	19%	10	24	42%
	Среднее 19,4	Средняя 8,8%		Среднее 17,9	Средняя 25,7%

Из таблицы 1 видно, что среднее количество участников турнира приблизительно равно, однако показатели рентабельности по валовой прибыли существенно отличаются. При пересчете рентабельности на одного человека в среднем в доэкспериментальный период данный показатель составлял - 0,45% положительной рентабельности/1 человека. Тот же показатель в постэкспериментальный период - 1,44% положительной рентабельности/1 человека.

## **Вывод**

Проведенное исследование показало, что средняя рентабельность по валовой прибыли выросла в 2.93 раза по сравнению доэкспериментальным периодом. Показатель рентабельности на одного человека в пост экспериментальном периоде также увеличился в 3,2 раза.

Основываясь на полученных данных, мы можем сделать вывод, что средства онлайн оплаты позволили более точно прогнозировать количество человек на турнире, что, в свою очередь, дает возможность организаторам снизить убытки за счёт оптимизации количества часов арендуемых кортов, количества судей, количества необходимой призовой продукции и расходных материалов.

Такой расклад напрямую положительно влияет не только на рост рентабельности по валовой прибыли и более успешную финансовую деятельность спортивной организации, но и позволяет привлечь большее количество участников, сделать турниры более разнообразными и увлекательными как для самих игроков, так и для родителей.

Как следствие, наблюдается рост числа участников на 355%, что позволяет данной модели проведения турниров выйти на качественно и количественно более высокий уровень. Зафиксированное увеличение среднего числа участников турниров свидетельствует об увеличении интереса детей и родителей к соревновательной деятельности и виду спорта в целом.

## **Литература**

1. Балаева О.Е. Связь профессиональной спортивной этики с общей теорией нравственности / О.Е. Балаева // 8 научно-практическая конференция "Совершенствование подготовки кадров в области физической культуры и спорта в условиях модернизации профессионального образования в России", 1-3 апр. 2010 г.: материалы / М-во спорта, туризма и молодежи. политики РФ [и др.]. - М., 2010. - С. 40-43

2. Балаева О.Е. Этика: учеб. Пособие для студентов ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ»/ О.Е. Балаева 2015 – М: ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ», 2015. – С.113

3. Балаева О.Е., Люлекин Д. П. Сравнительный анализ предполагаемых тренером ожиданий родителей, отдавших своих детей в

теннис, с реальными мотивами и ожиданиями родителей. Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. - 2019. - № 4. - С. 36-38

4. Дейв Миль. Учебник передового тренера/Дейв Миль 1998//Международная Федерация Тенниса, 1998. – С.1-18

5. Ю. С. Долганова, Н. Ю. Исакова, Н. А. Истомина [и др.]; под общ. ред. канд. экон. наук, доц. Н. Ю. Исаковой. Финансы: учебник //Мин-во обр. и науки РФ. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. — 336 с. ISBN 978-5-7996-2748-5

*Балаева Ольга Евгеньевна – к. ф. н., доцент, руководитель программы «Социология физической культуры, спорта и туризма» РГУФКСМиТ olga-balaeva@mail.ru*

*Люлекин Дмитрий Павлович – преподаватель-исследователь РГУФКСМиТ lyulekin.dima@gmail.com*

*INCREASING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL ACTIVITIES OF THE TENNIS LEAGUE  
BY IMPLEMENTING THE MEANS OF CONTACTLESS ONLINE PAYMENT ON THE  
EXAMPLE OF LLC “STL”*

*Balaeva Olga Evgenievna - Candidate of Philosophy, Associate Professor, Head of the Sociology of Physical Culture, Sports and Tourism Program of the Russian State University of Physical Culture and Sports olga-balaeva@mail.ru*

*Lyulekin Dmitry Pavlovich - Lecturer-Researcher of the Russian State University of Physical Culture and Sports lyulekin.dima@gmail.com*

**Annotation:** *the authors carried out a study in the field of sports organization management using the example of the children's and youth tennis league - School Tennis League (LLC "STL"). The article discusses the introduction of online payment tools for players' participation in a tournament, which directly affects the company's gross profit margin.*

**Keywords:** *profitability, efficiency, children's sports organization, sports management.*

*References*

- 1. Balaeva O.E. Svyaz' professional'noj sportivnoj etiki s obshchej teoriej npravstvennosti / O.E. Balaeva // 8 nauchno-prakticheskaya konferenciya "Sovershenstvovanie podgotovki kadrov v oblasti fizicheskoy kul'tury i sporta v usloviyah modernizacii professional'nogo obrazovaniya v Rossii", 1-3 apr. 2010 g.: materialy / M-vo sporta, turizma i molodezh. politiki RF [i dr.]. - M., 2010. - S. 40-43*
- 2. Balaeva O.E. Etika: ucheb. Posobie dlya studentov FGBOU VPO «RGUFKSMiT»/ O.E. Balaeva 2015 – M: FGBOU VPO «RGUFKSMiT», 2015. – S.113*
- 3. Balaeva O.E., Lyulekin D. P. Sravnitel'nyj analiz predpolagaemyh trenerom ozhidaniy roditelej, otдавshih svoih detej v tennis, s real'nymi motivami i ozhidaniyami roditelej. Fizicheskaya kul'tura: vospitanie, obrazovanie, trenirovka. - 2019. - № 4. - S. 36-38*
- 4. Dejv Mil'. Uchebnik peredovogo trenera/Dejv Mil' 1998//Mezhdunarodnaya Federaciya Tennisa, 1998. – S.1-18*
- 5. YU. S. Dolganova, N.YU. Isakova, N.A. Istomina [i dr.]; pod obshch. red. kand. ekon. nauk, doc. N.YU. Isakovej. Finansy : uchebnik //Min-vo obr. i nauki RF. — Ekaterinburg : Izd-vo Ural. un-ta, 2019. — 336 s. ISBN 978-5-7996-2748-5*

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОРЕВНОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФУТБОЛИСТОВ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ ИГРАЮЩИХ ПО СИСТЕМЕ 1-4-2-3-1

Беляков А.К.

***Аннотация:** в данной статье рассматривается проблема соревновательной деятельности системнообразующую цикл игроков (два центральных защитника, два полузащитника – «опорника» и центральный нападающий - «наконечник»), играющих по системе 1-4-2-3-1. Нам представляется, что правильно подобранная тактическая система под игроков в наибольшей степени способствует раскрытию индивидуально сильных сторон каждого игрока, играющего на конкретной позиции. Каждый игрок команды выполняет на футбольном поле определенные функции: защитника, полузащитника, нападающего. Но самое главное для игрока – это выполнение тех обязанностей, которые с точки зрения тактико-технического мастерства, оперативного мышления, быстроты работы с мячом позволяют ему расширить диапазон своих действий (используя при этом слабые стороны соперника). Расширение обязанностей позволяет каждому игроку более активнее и эффективнее участвовать в оборонительных и атакующих действиях своей команды.*

***Ключевые слова:** сравнительный анализ соревновательной деятельности, системообразующие игроки, эффективность соревновательной деятельности.*

В настоящее время интенсивность соревновательной деятельности значительно возросла. Это связано не только с возросшим уровнем функциональной готовности игроков, но и со скоростью движения мяча между игроками в коллективных и командных тактико-технических действиях [3].

Педагогические наблюдения за соревновательной деятельностью команд показывает, что большинство команд премьер-лиги научились надежно и грамотно обороняться, но при этом способны быстро организовывать и переходить от оборонительных действий к атакующим [1,5].

Для того, чтобы команда могла играть в современный футбол, тренер должен вести систематические наблюдения за технико-тактическим мастерством своих футболистов, используя показатели: объем и эффективность Т.Т.Д. Систематические наблюдения за игровыми действиями каждого игрока в каждом матче позволяют оценить динамику технико-тактического мастерства футболиста. Например, одним из критериев эффективности оборонительных действий команды является отбор мяча. Если команда вступает в борьбу за мяч 90-100 раз за игру и выигрывает при этом не менее 60% единоборств, то вероятность проигрыша минимальная [2]. Правильно используя анализ показателей соревновательной деятельности своей команды и каждого игрока, тренер может оценить активность и эффективность технико-тактического мастерства. Например, многочисленные наблюдения за соревновательной деятельностью показали, что для победы команда должна выполнить от 900



до 1000 действий за игру с коэффициентом эффективности не ниже 0,75. Для футболистов отдельных линий значения этих показателей следующие: защитники – 130 действий и коэффициент эффективности – 0,85; полузащитники – 140 и 0,80; нападающие – 80 и 0,70 коэффициент эффективности.

**Цель исследования:** определить наиболее эффективные показатели соревновательной деятельности, которые в наибольшей степени влияют на результат матча.

**Задачи исследования:**

1. Определить наиболее характерные технико-тактические действия присущие каждому игровому амплу.
2. Определить и оценить качество и эффективность соревновательной деятельности футболистов разного амплу.

**Результаты исследования.** Количественные и качественные показатели соревновательной деятельности представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительный анализ соревновательной деятельности футболистов высокой квалификации в системе 1-4-2-3-1

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ЗАЩИТНИКИ											
	Всего ТТД	Удары по ворот.	Всего передач	Корот. пер.	Средн. пер.	Длин. пер.	Передачи в штраф.	Обводки	Единоб. орст. всего	Единоб. ор.в обороне	Единоб. ор.в напад.
	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.	% эф.
Левый центр. защитник	1135	4	613	97	463	53	16	4	223	194	29
	81,9%	50%	83,2%	80,4%	87,2%	52,9%	50%	75%	71,7%	70,1%	82,7%
Правый центр. защитник	1109	4	579	101	437	41	613	11	257	215	82
	80,4%	25%	85,4%	80,2%	87,8%	73,1%	50%	81,8%	70%	69,7%	61,9%
ПОЛУЗАЩИТНИКИ											
Опорный обор.плана	1336	4	708	161	474	73	45	10	263	181	82
	73,5%	25%	79%	84,4%	81,2%	53,4%	42,2%	40%	56,2%	60,7%	46,3%
Опорный атакующ. пл.	1237	6	760	155	554	51	52	22	186	118	68
	77,6%	33,3%	78,9%	80,6%	81,5%	45%	48,1%	54,5%	56,4%	62,7%	45,6%
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ НАПАДАЮЩИЙ											
Центр. нападающий	802	23	278	101	173	4	27	21	333	46	287
	55,6%	65,2%	70,8%	71,2%	71,6%	75%	40,7%	33,3%	40,2%	36,9%	40,7%

Было проанализировано 14 игр I - ого круга команды премьер лиги играющей в Чемпионате России по системе 1-4-2-3-1. Наблюдения велись за игроками линии обороны (два центральных защитника – левый и правый), два полузащитника – так называемые «опорные»: один игрок, играющий ближе к линии обороны - разрушительного плана, другой игрок, играющий больше на атаку – созидательного плана и центральный нападающий, так называемый «наконечник». Все эти игроки вместе взятые

составляют системообразующую ось, которая является главной, основополагающей в этой системе.

Как видно из табл.1 центральные защитники за 14 игр выполнили от 1109 до 1135 технико-тактических действий при одинаковой эффективности 80% и 81% соответственно. При этом центральные защитники, по ситуации, подключались в атакующие действия, особенно при стандартных положениях и нанесли по воротам соперника по 4 удара, забив один гол, но эффективность этих ударов была невысокой от 25% до 50%. По количеству всех передач явное преимущество составляют средние передачи от 437 до 463 (в среднем за игру от 31 до 33 передач) и эффективность этих передач довольно высока и составляет 87 и 88%. Можно предположить, что использование большого количества средних передач объясняется тактическими замыслами тренера, а именно, за счет средних передач игроки должны были «отрезать» группу атакующих игроков соперника и начать быструю ответную атаку.

Использование игроками обороны «проникающих» передач в штрафную площадь соперника (в основном это были длинные передачи), оказались малоэффективными и составляли всего 50%, т.е. каждая вторая передача не доходила до адресата. По-видимому, это связано с недостаточной технической подготовленностью игроков или с неуверенностью принятых решений.

Важным показателем соревновательной деятельности для игроков линии обороны являются единоборства вверху и внизу. Если при игре в обороне эффективность этих действий составляла по 70%, то по единоборствам в нападении левый центральный защитник участвовал всего 29 раз, а эффективность его действий была высокой 82%. В то же время другой центральный защитник участвовал в 42 единоборствах, но эффективность составила всего 61,9%. По-видимому, одной из причин низкой эффективности этого игрока является неумение правильно выбрать позицию, т.е. предугадать действия соперника и сыграть на опережение.

Как показывают многочисленные исследования соревновательной деятельности, наибольшую эффективность в игре проявляют полузащитники («опорники»). За 14 игр два полузащитника выполнили от 1237 до 1336 технико-тактических действий. В среднем за игру от 88 до 95 действий, коэффициент эффективности для игрока оборонительного плана составил 73,5%, а для игрока созидательного плана – 77,6% соответственно. Ударов по воротам наносили немного от 4 до 6 и точность этих ударов была низкой от 25% до 33%. Игроки этой линии за 14 игр выполнили от 700 до 760 передач с коэффициентом эффективности 79%.

Подавляющее большинство составили короткие и средние передачи и эффективность этих передач была достаточно высокой и составляла 80-84%. При этом особо следует отметить низкую эффективность передач в штрафную площадь – от 42 до 48%. Большое различие наблюдается в эффективности единоборств в обороне и нападении. Так, в обороне

эффективность единоборств составила от 60 до 62%, а в нападении – всего лишь 45-46%. Что свидетельствует о том, что функциональные обязанности не всегда совпадают с потенциальными возможностями игроков.

Центральный нападающий – это игрок, играющий на острие атаки. Его активность будет зависеть от игроков своей команды, а именно, как часто и качественно его снабжают мячами и насколько тактически грамотно он умеет играть без мяча, т.е. его умение, мастерство открываться для получения мяча от партнеров и его умение уйти из-под контроля соперника. Анализ показал, что за 14 игр нападающий совершил 802 технико-тактических действий (в среднем за игру – 51 действие при 56% эффективности). Пробил по воротам 23 раза, из них – 15 ударов в створ ворот и забил 7 голов. Чаще всего в его игре преобладали короткие и средние передачи и точность этих передач была высокая – свыше 70%.

В то же время следует отметить низкую эффективность обводки – за 14 игр 21 раз применял обводку и в большинстве случаев в 67% не смог переиграть соперника, а также низкий уровень единоборств в нападении, эффективность этих действий составила – 40,7%.

Таким образом, на основании анализа соревновательной деятельности футболистов высокой квалификации можно сделать выводы:

- наибольшей активностью обладают игроки средней линии поля – количество технико-тактических действий от 1237 до 1336 при коэффициенте эффективности от 73 до 77%, а наибольшую надежность проявляют центральные защитники – от 80 до 82%. Характерными действиями для центральных защитников являются короткие и средние передачи, их эффективность составляет от 80 до 87%, а также единоборства в обороне – коэффициент эффективности составляет 70 и 71% соответственно; для игроков средней линии характерными являются короткие и средние передачи с коэффициентом эффективности не ниже 80-82%. Очень низкий показатель для игроков средней линии – передачи в штрафную площадь – коэффициент эффективности – 42-48%, единоборства в нападении – коэффициент эффективности составил – 45-46%. Для центрального нападающего – характерной особенностью являются удары по воротам. Всего за 14 игр произвел 23 удара, из них 15 ударов в створ ворот, забил 7 голов. В то же время следует подчеркнуть низкую эффективность нападающего обыгрывать соперника и умение выигрывать единоборства в нападении.

#### Литература

1. Гаджиев Г.М. Структура соревновательной деятельности как основа комплексного контроля и планирования подготовки футболистов высокой квалификации: автореф., дисс..канд.пед.наук / Г.М. Гаджиев – М., ВНИИФК, 1984, 24 с.
2. Годик М.А. Комплексный контроль в спортивных играх / М.А. Годик, А.П. Скородумова. – М.: Сов.спорт., 2010, 32 с.

3. Люкшинов Н.М. Искусство подготовки высококвалифицированных футболистов: Научно-метод.пособие под ред. проф. Н.М. Люкшинова. М.: Сов.спорт. ТВТ Дивизион, 2006, с.432
4. Люкези М. Футбол. Анализ тактических атакующих действий. М. Люкези. – М., ТВТ Дивизион, 2008, 236 с.
5. Черепанов П.П. Теория и практика в подготовке команд мастеров / П.П. Черепанов – Казань, 2012, 252 с.

*Беляков А.К., к.п.н., доцент кафедры теории и методики футбола, studentfootball@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК)*

**COMPARATIVE ANALYSIS OF COMPETITIVE ACTIVITY OF HIGHLY QUALIFIED FOOTBALL PLAYERS PLAYING ACCORDING TO THE 1-4-2-3-1 SYSTEM**

*Belyakov A.K., PhD, Associate Professor of the Department of Theory and Methodology of Football, studentfootball@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE)*

**Annotation:** *this article deals with the problem of competitive activity of a system-forming cycle of players (two central defenders, two midfielders - "support" and a central striker - "tip") playing according to the 1-4-2-3-1 system. It seems to us that a well-chosen tactical system for players most contributes to the disclosure of the individual strengths of each player playing in a particular position. Each player of the team performs certain functions on the football field: defender, midfielder, striker. But the most important thing for a player is the fulfillment of those duties that, from the point of view of tactical and technical skill, operational thinking, speed of work with the ball, allow him to expand the range of his actions (using the weaknesses of the opponent). The expansion of responsibilities allows each player to participate more actively and more effectively in the defensive and attacking actions of his team.*

**Keywords:** *physical fitness, endurance, training process of young football players*

*References*

1. Gadzhiev G.M. *Struktura sorevnovatel'noj deyatel'nosti kak osnova kompleksnogo kontrolya i planirovaniya podgotovki futbolistov vysokoj kvalifikacii: avtoref., diss..kand.ped.nauk / G.M. Gadzhiev – М., VNIIFK, 1984, 24 s.*
2. *Godik M.A. Kompleksnyj kontrol' v sportivnyh igrakh / M.A. Godik, A.P. Skorodumova. – М.: Sov.sport., 2010, 32 s.*
3. *Lyukshinov N.M. Iskusstvo podgotovki vysokokvalificirovannyh futbolistov: Nauchno-metod.pособie pod red. prof. N.M. Lyukshinova. М.: Sov.sport. TVT Divizion, 2006, s.432*
4. *Lyukezi M. Futbol. Analiz takticheskikh atakuyushchih dejstvij. M. Lyukezi. – М., TVT Divizion, 2008, 236 s.*
5. *CHerepanov P.P. Teoriya i praktika v podgotovke komand masterov / P.P. CHerepanov – Kazan', 2012, 252 s.*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ТАКТИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ВЕДЕНИЯ ПОЕДИНКА У КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ФЕХТОВАЛЬЩИЦ НА РАПИРАХ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОСНАЩЕНИЯ СРЕДСТВАМИ ЕДИНОБОРСТВ**

Борисова П.Г., Мовшович А.Д.

***Аннотация:** результативность в схватках с противников в фехтовании на рапирах детерминирована многими составляющими мастерства спортсменов, среди которых следует выделить, в первую очередь, техническую и тактическую подготовленность. Скоротечность фехтовального противоборства в молниеносно изменяющихся ситуациях диктует свои требования к успешности применения действий, которая во многом обеспечивается совершенной психомоторикой спортсмена, вариативностью навыков управления оружием и тактическим мастерством. Поскольку схватки в поединках на рапирах нередко возникают внезапно как в наступлении, так и в обороне, технико-тактическая подготовка спортсменов должна учитывать возможности спортсмена действовать результативно при реализации атак или защитных действий. Таким образом, имеет практический смысл определить, какой вклад в общую результативность рапириста вносят действия, выполняемые с тактическими характеристиками, о которых речь пойдет ниже.*

***Ключевые слова:** тактические характеристики, манера (стиль) боя, результативность действий.*

### **Основная часть.**

Известно, что объемы использования в поединке тех или иных тактических характеристик, могут отражать картину индивидуальной манеры (или стиля боя), тренируемых спортсменов [1,2,3]. Между тем склонность спортсмена к созданию определенных (привычных для него) ситуаций и реализация в них наступательных или оборонительных действий не всегда может приводить к должной результативности. В данной и последующих работах будет предпринята попытка выявить уровни взаимосвязей между действиями, протекающими с тактическими характеристиками и общей результативностью рапиристок в соревнованиях.

### **Задачи исследований.**

1. Определить уровни взаимосвязей между показателем общей результативности квалифицированных рапиристок в соревнованиях и успешностью действий с тактическими характеристиками.
2. Разработать практические рекомендации, направленные на совершенствование процесса тактического оснащения квалифицированных рапиристок.

Необходимые для исследования тактические характеристики ведения боя представлены в теории и методике фехтования [1,3,4,5]. Имеется в виду, что схватки в поединке могут протекать:

1. Скоротечно-маневренно-наступательно (СМН);
2. Скоротечно-маневренно-оборонительно (СМО);
3. Скоротечно-позиционно-наступательно (СПН);
4. Скоротечно-позиционно-оборонительно (СПО);
5. Выжидательно-маневренно-наступательно (ВМН);
6. Выжидательно-маневренно-оборонительно (ВМО);
7. Выжидательно-позиционно-наступательно (ВПН);
8. Выжидательно-позиционно-оборонительно (ВПО).

Такое количество тактических характеристик ведения схватки характерно для фехтовальных поединков, однако их соотношение может изменяться в зависимости от вида оружия, что, собственно, еще предстоит исследовать. Вместе с тем различные фехтовальщики по целому ряду причин создают и используют в поединке, различающиеся по объемам применения тактические характеристики для подготовки и реализации действий нападения и защиты [6]. Именно эти обстоятельства можно взять за основу, решая задачи технико-тактического оснащения квалифицированных рапиристов, включая и формирование индивидуального стиля деятельности в условия единоборства с противником.

Для получения результатов исследования будут использованы следующие методы:

1. Теоретический анализ.
2. Видеозапись соревновательной деятельности у квалифицированных рапиристок.
3. Методы математической статистики.

Таким образом, ожидаемым результатом данной научной работы будет возможность выявления взаимосвязей между показателями общей результативности квалифицированных рапиристок в соревновательных поединках и успешностью действий, выполняемых с тактическими характеристиками. На данной основе представляется возможность для выработки научно обоснованных суждений о значимости полученных результатов относительно стиля боя и их учета в процессе технико-тактического оснащения спортсменов.

#### Литература

1. Аркадьев, В.А. Тактика в фехтовании. - М.: ФиС, 1969. - 182 с.
2. Спортивное фехтование: учеб. для вузов физ. культуры / ред. Тышлер Д.А. - М.: ФОН, 1997. - 389 с.
3. Турецкий Б.В. Поединок фехтовальщиков. - Киев: Здоров'я, 1985. - 72 с.
4. Тышлер Д.А, Мовшович А.Д., Тышлер Г.Д. Многолетняя тренировка юных фехтовальщиков. – М, Деловая лига, 2002. – 254 с.

5. Мовшович, А.Д. Фехтование на рапирах: Техника. Тактика. Тренировка. - М.: DELIBRI, 2019. - 106 с.
6. Мовшович А.Д., Воробец С.В. Защитные действия в поединках квалифицированных фехтовальщиков на рапирах 17 - 19 лет и показатели вероятностного прогнозирования // Интеграция науки и практики в единоборствах: Материалы 16 междунар. науч.-практ. конф., 16 февр. 2017 / Рос. гос. ун-т физ. культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК) [и др.]. - М., 2017. - С. 154-160.

*Мовшович Алек Давыдович, профессор, доктор педагогических наук. Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК). E-mail: alek-movshovich@yandex.ru*

*Борисова Полина Глебовна, студентка 4-го курса ИС и ФВ. Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК). E-mail: polya-borisova@yandex.ru*

*THE STUDY OF THE TACTICAL CHARACTERISTICS OF CONDUCTING A DUEL WITH QUALIFIED SWORSMEN ON RAPIERS AS A PROMISING DIRECTION OF EQUIPPING MARTIAL ARTS*

*Movshovich Alek Davydovich, Professor, Doctor of Pedagogical Sciences. Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE). E-mail: alek-movshovich@yandex.ru*

*Borisova Polina Glebovna, a fourth-year student. Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE). E-mail: polya-borisova@yandex.ru*

**Annotation:** *the effectiveness in fights with opponents in fencing on rapiers is determined by many components of the skill of athletes, among which, first of all, technical and tactical preparedness should be highlighted. The transience of fencing confrontation in lightning-fast changing situations dictates its requirements for the success of the application of actions, which is largely provided by the perfect psychomotor skills of the athlete, the variability of weapon control skills and tactical skill. Since fights in rapier duels often occur suddenly both on the offensive and in defense, the technical and tactical training of athletes should take into account the athlete's ability to act effectively when implementing attacks or defensive actions. Thus, it makes practical sense to determine what contribution to the overall effectiveness of a rapier player is made by actions performed with tactical characteristics, which will be discussed below.*

**Keywords:** *tactical characteristics, manner (style) of combat, effectiveness of actions.*

*References*

1. Arkadev V.A. *Taktika v fehtovanii.* \_ M.\_ FiS\_ 1969. \_ 182 s.
2. *Sportivnoe fehtovanie\_ ucheb. dlya vuzov fiz. kulturi / red. Tishler D.A.* \_ M.\_ FON\_ 1997. \_ 389 s.
3. Tureckii B.V. *Poedinok fehtovalschikov.* \_ Kiev\_ Zdorov'ya\_ 1985. \_ 72 s.
4. Tishler D.A\_ Movshovich A.D.\_ Tishler G.D. *Mnogoletnyaya trenirovka yunih fehtovalschikov.* – M\_ Delovaya liga\_ 2002. – 254 s.
5. *Movshovich A.D. Fehtovanie na rapirah\_ Tehnika. Taktika. Trenirovka.* \_ M.\_ DELIBRI\_ 2019. \_ 106 s.

6. *Movshovich A.D.\_ Vorobec S.V. Zashitnie deistviya v poedinkah kvalificirovannih fehtovalschikov na rapirah 17 \_ 19 let i pokazateli veroyatnostnogo prognozirovaniya // Integraciya nauki i praktiki v edinoborstvah\_ Materiali 16 mejdunar. nauch.\_prakt. konf.\_ 16 fevr. 2017 / Ros. gos. un\_t fiz. kulturi\_ sp*

УДК 796.075.8

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ В ИНДУСТРИИ СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВ НА ПРИМЕРЕ ТУРНИРА AMC FIGHT NIGHTS**

Гаджиев К.А.

***Аннотация:** в исследовании рассматриваются возможности использования маркетинговых продуктов во время проведения соревнований по смешанным единоборствам и анализируются актуальные вопросы, связанные с получением доходов от проведенных турниров: условия проведения турнира, количество болельщиков и билетные предложения для них, возможности трансляций на ТВ и интернете, наличие спонсорских и партнерских предложений, предложения по продукции мерчандайзинга. Были изучены литературные источники по теме маркетинговых продуктов в спорте и проанализированы маркетинговые показатели конкретного турнира по смешанным единоборствам.*

***Ключевые слова:** маркетинг, спортивный маркетинг, спонсорство, медиаправа, билеты в спорте, мерчандайзинг, смешанные единоборства.*

Ключевые тенденции развития мировой индустрии спорта оказывают первостепенное влияние на крупные спортивные события, так как именно к ним привлечено основное внимание главных потребителей индустрии спорта (зрителей и болельщиков, СМИ и телеканалов, многочисленных представителей бизнеса). Но, несмотря на это, есть возможности для проведения новых турниров на постоянной основе. По такому пути пошли организаторы турниров по смешанным единоборствам во всем мире, и Россия активно работает в этом тренде [1, с. 111].

Значимой предпосылкой для развития индустрии единоборств в России является болельщицкий интерес к единоборствам. Для этого есть все условия – проведение большого количества турниров по смешанным единоборствам не только в столице, но во многих регионах страны. Промоутерская компания Fight Nights длительное время формировала свою аудиторию, знакомила зрителей с героями событий, объясняла правила игры. Важно было сохранить аудиторию от события к событию. В итоге 60% аудитории вновь посещает мероприятия в Москве и других городах России [4, с. 932].

Исходя из бизнес-стратегии и уровня соревновательных возможностей, спортивная организация разрабатывает свою маркетинговую стратегию, в которой определяет свои цели и задачи по продуктам, определяет свои рынки сбыта и аудиторию потребителей. Маркетинговая



стратегия — это процесс планирования, внедрения и контроля над маркетинговыми усилиями, направленными на достижение целей организации и удовлетворение потребительского спроса [2, с. 142].

Благодаря эффективной работе в медиа и матчмейкинге, включения элементов шоу программу, организация UFC, как и в целом смешанные единоборства, с каждым годом набирает широкую полярность. Об этом говорит увеличение: количества организаций, проводящих поединки по смешанным единоборствам; спортивных залов; количество продаж платных трансляций; гонораров спортсменов, а также появления российских и зарубежных новостных каналов по ММА тематике [3, с. 203].

По примеру ведущего мирового промоушена идут все основные турниры по смешанным единоборствам. Таким примером стал турнир AMC Fight Nights 105, который был проведен 16.10.2021 года в Сочи. В качестве места проведения турнира была выбрана WOW Arena в Красной Поляне. В программу соревнований были включены 11 поединков бойцов смешанных единоборств в различных категориях. Основным противостоянием турнира был выбран титульный бой между бойцами среднего веса В. Минеевым и М. Исмаиловым, который стал основной точкой притяжения для болельщиков и через который было выстроено продвижение турнира по всем каналам коммуникации.

Исходя из анализа турниров, проходящих в России, многие организаторы приходят к следующим показателям по основным маркетинговым продуктам. Продажа прав на трансляцию позволяет окупить только 20 % затрат на мероприятие. Еще часть доходов приходит от продажи билетов. Чтобы выжить, и маленьким, и большим турнирам необходимы спонсорские деньги. В роли спонсоров обычно выступают российские розничные компании, продающие brutальные товары — автомобили, мужскую одежду, спортивное питание. На чем зарабатывают промоушены до 20 % — это продажа прав на телетрансляцию, 30 % приносит продажа билетов, остальные 50 % покрывают спонсорские взносы [5].

Организаторам турнира AMC Fight Nights 105 удалось организовать работу по подготовке и проведению турнира на высоком уровне. Была организована трансляция боев турнира по федеральному ТВ-каналу и в интернете. Разработана и реализована билетная программа турнира. Привлечены к сотрудничеству спонсоры и партнеры.

Так, согласно полученным данным ТВ, аудитория турнира в России составила 4,4 млн зрителей (кол-во просмотров согласно официальным данным канала «Матч «Боец»), а ТВ аудитория в мире составила – 3,2 млн. зрителей (кол-во просмотров согласно официальным данным канала «Матч ТВ»). Интернет-аудитория турнира собрала 5,1 млн просмотров на канале YouTube. Итого по состоянию на 28.10.2021 суммарная аудитория ивента (количество посмотревших) составила 12.7 млн. зрителей. Доход от продажи ТВ-прав на турнир принес организаторам 2 млн. рублей.

Билетная программа на WOW Arena в Красной поляне (вместимость 5 000 мест) принесла организаторам турнира хороший доход. Было продано 2 312 билетов на общую сумму 17,3 млн. рублей (средняя стоимость билета составила 7,4 тысяч рублей). Во время проведения турнира на арене были ограничения по вместимости, связанные с пандемией COVID-19, что не позволило организаторам турнира реализовать зрительский интерес и получить больший доход по этой статье доходов.

Шесть компаний выступили в качестве коммерческих партнёров и спонсоров данного турнира. В основном это партнеры промоушена AMC Fight Nights и их титульный спонсор букмекерская компания BetBoom [6]. Общий вклад по этой статье доходов организаторов турнира составил сумму 12,6 млн. рублей (средняя стоимость пакета 2,1 млн. рублей).

Так же была изготовлена и реализована во время проведения турнира, продукция мерчандайзинга, выручка от которой составила 1,1 млн. рублей.

Итоговая сумма доходов турнира составила почти 33 млн. рублей. Два основных маркетинговых продукта – продажа билетов и поступления от спонсоров и партнеров составили 90% доходов. Доходы от продажи билетов составили 52%, спонсорские договора принесли организаторам 38%, продажа ТВ-прав добавила 6% и продукция мерчандайзинга 4% от общего дохода.

Эти показатели немного отличаются от показателей по основным маркетинговым продуктам по другим турнирам по смешанным единоборствам – есть превышение процентных показателей по билетной выручке, дополнительный доход за счет продукции мерчандайзинга, но уменьшение процентных показателей по доходам от спонсоров и от продажи ТВ-прав. По последним двум компонентам есть зона роста для организаторов турниров серии AMC Fight Nights.

Анализ маркетинговых показателей турнира AMC Fight Nights 105 показывает, что при качественной подготовке турнира по смешанным единоборствам в России можно создавать маркетинговые продукты, которые реализуются в мировой индустрии спорта. При эффективном продвижении и реализации данных продуктов эта деятельность позволяет организаторам турниров получать положительные финансовые результаты.

#### Литература

1. Гаджиев, К.А. Смешанные единоборства – новый маркетинговый продукт индустрии спорта в России / К.А. Гаджиев // Наука и спорт: современные тенденции. – 2021. – Т. 9, № 3. – С. 108-114. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-3-108-114
2. Гореликов, В.А. Маркетинговая стратегия спортивной организации – возможность повышения доходов и поиск новых источников финансирования / В.А. Гореликов // Наука и спорт: современные тенденции. – 2021. – Т. 9, №2. – С. 139-145. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-2-139-145

3. Коноплев, В.В. Организационные аспекты международной спортивной организации на примере UFC / В.В. Коноплев, Г.В. Сафонова, Е.В. Харченко // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2020. – № 4 (182). – С. 200–204. DOI: 10.34835/issn.2308-1961.2020.4.
4. Леднев, В.А. Современное развитие индустрии спорта / В.А. Леднев, К.А. Гаджиев // XIII Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации общества – 2018»: сборник материалов. – М.: Университет «Синергия», 2018. – с.929 – 934
5. Верещагина, Л. Кто и как зарабатывает на ММА Рынок смешанных единоборств — от подпольных боев до турниров с телетрансляциями / Л. Верещагина. - <https://www.the-village.ru/business/stories/249931-mma> (дата обращения 28.10.2021).
6. Fight Nights Global - <https://fightnights.ru> (дата обращения 28.10.2021).

*Гаджиев Камил Абдурашидович, аспирант Московского финансово-промышленного университета «Синергия», [kamil03@mail.ru](mailto:kamil03@mail.ru), Россия г.Москва, Измайловский вал, д.2;*

*THE USE OF MARKETING PRODUCTS IN THE MIXED MARTIAL ARTS INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF THE AMC FIGHT NIGHTS TOURNAMENT*

*Gadzhiev Kamil Abdurashidovich, postgraduate student of the Moscow Financial and Industrial University «Synergy», [kamil03@mail.ru](mailto:kamil03@mail.ru), University «Synergy», Moscow, Russia*

**Annotation:** *the research examines the possibilities of using marketing products during mixed martial arts competitions and analyzes current issues related to the revenue generation from the tournaments held: tournament conditions, the number of fans and ticket offers for them, TV and Internet broadcasting opportunities, availability of sponsorship and partner offers, merchandising product offers. Literature sources on the topic of marketing products in sports were studied and the marketing indicators of a particular mixed martial arts tournament were analyzed.*

**Keywords:** *marketing, sports marketing, sponsorship, media rights, tickets in sports, merchandising, mixed martial arts.*

*References*

1. Gadzhiev, K.A. Smeshannye edinoborstva – novyj marketingovyy produkt industrii sporta v Rossii / K.A. Gadzhiev // *Nauka i sport: sovremennye tendencii*. 2021. T. 9, № 3. – pp. 108-114. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-3-108-114
2. Gorelikov V.A. Marketingovaya strategiya sportivnoj organizacii – vozmozhnost' povysheniya dohodov i poisk novyh istochnikov finansirovaniya / V.A. Gorelikov // *Nauka i sport: sovremennye tendencii*. 2021. T. 9, №2. – pp. 139-145. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-2-139-145
3. Konoplev, V. V. Organizacionnye aspekty mezhdunarodnoj sportivnoj organizacii na primere UFC. / V.V. Konoplev, G.V. Safonova, E.V. Kharchenko // *Uchenye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta*. 2020. № 4 (182). – pp. 200-204. DOI: 10.34835/issn.2308-1961.2020.4.
4. Lednev V.A. Sovremennoe razvitie industrii sporta / V.A. Lednev, K.A. Gadzhiev // XIII Mezhdunarodnyj nauchnyj kongress «Rol' biznesa v transformacii obshchestva – 2018»: sbornik materialov – 2018. Moscow: Synergy University, 2018. – pp. 929-934

5. Vereshchagina L. Kto i kak zarabatyvaet na MMA Rynok smeshannyh edinoborstv – ot podpol'nyh boev do turnirov s teletranslyაციями / L. Vereshchagina. – <https://www.the-village.ru/business/stories/249931-mma> (date of application 28.10.2021).
6. Fight Nights Global – <https://fightnights.ru> (date of application 28.10.2021).

УДК 796.05

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВОЕННОГО МНОГОБОРЬЯ**

Гатауллина Г.А., Коренкова А.Р.

***Аннотация:** в данной статье нами были проанализированы основные особенности развития современного военного многоборья, как процесса подготовки военнослужащих. Нами было определено, что военное многоборье является совокупностью сразу нескольких видов спорта, направленных на развитие физических показателей, которые требуются военнослужащим в их профессиональной подготовке.*

***Ключевые слова:** многоборье, военная подготовка, физические качества, военная служба, спортивные состязания, вооруженные силы.*

Современное военное многоборье сочетает в себе физическую и техническую подготовки. На сегодняшний день изучение военного многоборья представляет собой сложный процесс, поскольку данная дисциплина включает в себя сочетание прыжков, бега, метания, стрельбы и прочих видов спорта, направленных на одну цель: совершенствование физических качеств военнослужащих [1].

Современное военное многоборье включает в себя ряд спортивных упражнений, состоящих из различных видов плавания, лёгкой атлетики, а также военно-прикладных видов спорта, которые представляют собой перечень требований, предъявляемых в тренировочном процессе к спортсмену, проходящему срочную либо контрактную службу в вооруженных силах Российской Федерации [2].

Тренировочный процесс военного многоборья можно условно поделить на несколько стадий, в каждой из которых спортсмен должен решать поставленную перед собой задачу. Если кратко проанализировать все виды упражнений, входящих в перечень спортивного многоборья, то можно сделать вывод, что военное многоборье способствует развитию всех физических качеств современного спортсмена: силы, гибкости, выносливости, ловкости и быстроты.

Военно-спортивное многоборье включает в себя военно-морское пятиборье, военное пятиборье, военное троеборье и офицерское троеборье (летнее и зимнее) [4].

Следует также сказать, что это не только физические, но и, прежде всего, психологические и технические умения. Основными особенностями военного многоборья, как спортивной дисциплины являются влияние на подготовку умения военнослужащего справляться со своими должностными обязанностями в условиях военно-полевых действий.

Подготовкой многоборцев в техническом плане является необходимость уделять внимание не только физическим упражнениям, но и также обращением с различными видами оружия. Эффективность тренировочного процесса напрямую зависит от количества ежедневных тренировок. В каждой из разновидностей многоборья на начальном этапе тренировки необходимо:

- 1) обеспечить физическую подготовленность военнослужащего;
- 2) развить в нём общее умение гибкости, ловкости, координации, выносливости и быстроты;
- 3) обучить военнослужащего техническим основам каждого из видов многоборья.

На сегодняшний день тренировка включает в себя от 2 до 3 технических видов упражнений на подготовку в техническом плане, как минимум не менее 2 раз в неделю. Тренировочный цикл в среднем составляет около 4 месяцев. Планируя тренировочный процесс опытный тренер составляет программный материал уже в годичном цикле при этом деля его на 3 микроцикла [4]. Расписание тренировочных занятий он составляет уже индивидуально с учётом тренировочных нагрузок в различных видах многоборья, а также исходя из наличия тех спортивных объектов, которые у него имеются.

На начальном этапе тренировочного процесса тренеру необходимо провести физическую диагностику спортсменов с целью выявления их особенностей в скоростном, координационном, силовом и прочих спортивных результатах. Далее тренер занимается подготовкой военных спортсменов, помогая им одновременно усовершенствовать их технику бега, прыжков и метаний. Безусловно, это является очень сложным и длительным процессом. Однако современное спортивное военное многоборье представляет собой длительный тренировочный процесс, во время которого спортсмены успевают совершенствовать все свои физические качества.

Таким образом, для развития физических качеств военнослужащих необходимо заботиться об их ежедневном физическом совершенствовании, а также разрабатывать различные программы мы по улучшению и физического воспитания, учитывая индивидуальные способности и показатели физического развития каждого спортсмена по отдельности.

#### Литература

1. Лаврентьев В. А. Военно-спортивное многоборье как средство повышения физической и спортивной подготовленности обучающихся в суворовских военных училищах автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.п.н. спец. СПб., 2005. - 19 с.
2. Лодяев, Н. Ф. Военное троеборье / Н. Ф. Лодяев. - М. : Военное издательство, 1988. - С. 67-69.
3. Платонов, В. Н. Периодизация спортивной тренировки. Общая теория

и ее практическое применение / В. Н. Платонов. - Киев, 2013. - С. 80-81.

4. Темирханов, Т. А. О необходимости разработки нормативов по горной подготовке для курсантов профильных вузов / Т. А. Темирханов. — СПб. : ВИФК, 2018. - С. 193-197.

*Гатауллина Гульнара Абдулханоновна, курсант 2 курса факультета психологии, Россия, Москва, Военный университет им. князя Александра Невского Министерства обороны Российской Федерации (ВУМО), gataullina-ga@inbox.ru*

*Коренкова Анастасия Руслановна, курсант 2 курса факультета психологии, Россия, Москва, Военный университет им. князя Александра Невского Министерства обороны Российской Федерации (ВУМО)*

#### *MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MILITARY ALL-AROUND*

*Gataullina Gulnara Gabdulkhanovna, 2nd year cadet of the Faculty of Psychology, Russia, Moscow, Prince Alexander Nevsky Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation (VUMO), gataullina-ga@inbox.ru*

*Korenkova Anastasia Ruslanovna, 2nd year cadet of the Faculty of Psychology, Russia, Moscow, Prince Alexander Nevsky Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation (VUMO)*

**Annotation:** *in this article we have analyzed the main features of the development of modern military all-around, as a process of training military personnel. We have determined that the military all-around is a combination of several sports at once, aimed at the development of physical indicators that are required by military personnel in their professional training.*

**Keywords:** *all-around, military training, physical qualities, military service, sports, armed forces.*

#### *References*

1. *Lavrent'ev V. A. Voенно-sportivnoe mnogobor'e kak sredstvo povysheniya fizicheskoy i sportivnoy podgotovlennosti obuchayushchihsya v suvorovskih voennyh uchilishchah avtoref. dis. na soisk. uchen. step. k.p.n. spec. SPb., 2005. - 19 s.*
2. *Lodyaev, N. F. Voенное troebor'e / N. F. Lodyaev. - M. : Voенное izdatel'stvo, 1988. - S. 67-69.*
3. *Platonov, V. N. Periodizaciya sportivnoy trenirovki. Obshchaya teoriya i ee prakticheskoe primeneniye / V. N. Platonov. - Kiev, 2013. - S. 80-81.*
4. *Temirhanov, T. A. O neobkhodimosti razrabotki normativov po gornoj podgotovke dlya kursantov profil'nyh vuzov / T. A. Temirhanov. — SPb. : VIFK, 2018. - S. 193-197.*

## АНАЛИЗ СПОНСОРОВ И ПАРТНЕРОВ ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА НА ПРИМЕРЕ ФК «СПАРТАК» МОСКВА

Гончаков И.А.

***Аннотация:** в данной статье проводится анализ спонсоров и партнеров футбольного клуба «Спартак» и изучение работы с ними. Исследуется роль спонсоров и партнеров в развитии футбольного клуба. Приводятся общие статистические данные по коммерческим доходам футбольного клуба «Спартак» в сравнении с конкурентами. Также выделяются основные проблемы и рекомендации при работе футбольного клуба со спонсорами и партнерами.*

***Ключевые слова:** спонсорство, спонсоры и партнеры, генеральный спонсор, футбольный клуб, коммерческие доходы.*

Бренды все чаще выбирают футбол как один из основных источников продвижения в спорте. Этому есть простое объяснение – самый популярный вид спорта с многочисленной аудиторией спортивных болельщиков и зрителей. Многие бренды-спонсоры борются за право ассоциироваться с тем или иным футбольным клубом, потому что его болельщики – потенциальные потребители спонсорских товаров и услуг. В свою очередь, футбольные клубы стараются максимально эффективно использовать свой спонсорский инвентарь для получения большего дохода со стороны спонсоров и партнеров. На примере ФК «Спартак» Москва мы рассмотрим какой доход от спонсорства получает топ-клуб Российской Премьер-Лиги, проанализируем его спонсоров и партнеров и их категории.

На сегодняшний день российские футбольные клубы – лидеры по работе со спонсорами и партнерами в России, поэтому зачастую именно спонсорство является одним из основных источников доходов профессиональных футбольных клубов Российской Премьер-Лиги [2, с. 83]. Столичный футбольный клуб «Спартак» не является исключением. Согласно публикуемой финансовой информации Российского Футбольного Союза от 31.05.2021 большую часть (70% от общей структуры) операционных доходов ФК «Спартак» Москва составляют «коммерческие доходы», а именно 3,7 млрд. рублей. В данном случае под «коммерческими доходами» подразумеваются доходы от спонсоров и партнеров.

В Российской Премьер-Лиге по футболу «Спартак» в пятерке по доходам от спонсорства за сезон 2020/2021. Достаточно неплохой показатель, с учетом того, что больше заработали только «Зенит», «Локомотив» и «Динамо» (табл. 1). Сравнивая данный показатель с показателями клубов популярнейших европейских чемпионатов, можем прийти к выводу, что 3,7 млрд. рублей – довольно весомая сумма. По данным отчета международной консалтинговой компании Deloitte за 2021 год коммерческие доходы «Спартака», с учетом валютного курса, больше,

чем у итальянского «Наполи» (2,89 млрд. руб.), немецкого «Айнтрахта» (3,59 млрд. руб.), но меньше, чем французского «Лиона» (3,85 млрд. руб.) и испанского «Атлетико Мадрида» (6,71 млрд. руб.).

Таблица 1 - Топ-5 футбольных клубов Тинькофф Российской Премьер-Лиги по коммерческим доходам

№	Название футбольного клуба	Коммерческие доходы, тыс. руб.
1.	«Зенит»	11 577 444
2.	«Локомотив»	6 096 408
3.	«Динамо»	5 496 005
4.	«Спартак»	3 754 932
5.	«Рубин»	2 731 301

На первый взгляд, можно констатировать высокую доходность клуба, особенно с учетом европейских показателей, но на самом деле более 80% доходов поступают от генерального спонсора, компании «Лукойл», акционерами которой являются Леонид Арнольдович Федун и Вагит Юсуфович Алекперов. «Спартак» не является единичным случаем в российском футболе, большую часть коммерческих доходов «Зенита», «Локомотива» и «Динамо» составляют поступления от «якорных» спонсоров – «Газпрома», «РЖД» и «ВТБ» соответственно.

Ровно половина спонсоров футбольного «Спартака» тесно связаны с компанией «Лукойл» и его владельцем Леонидом Арнольдовичем Федун: ПАО Банк «ФК Открытие» (миноритарный пакет принадлежал Л.А. Федуну), АО «Горизонты будущего», которое принадлежит Л.А. Федуну и В.Ю. Алекперову через другие юр. лица, ОАО «НФПРиР» и его учредитель АО «Рост.С», АО «Ситтек», входящее в группу компаний «ИФД КапиталЪ» (председатель совета директоров – Л.А. Федун), АО «Частные Активы», АО «Альтернатива Инвест», АО «ПРК-Инвест», СДК «Гарант», номинальный держатель акций «Лукойла», моторное масло Genesis, топливо «Экто-100», предприятие Лукойл-Интер-Кард, «проект «Тушино-2018» и апартамент-комплекс «Движение. Тушино», которые финансируются из личных средств владельца клуба и Holland Park компании «ПИК» (часть проекта «Тушино-2018») [4].

Помимо спонсоров-сателлитов из категорий инвестиций, нефтедобычи/нефтепродуктов и строительства, «Спартак» также спонсируют и другие компании из различных областей, которые заинтересованы в работе с многочисленной базой болельщиков клуба: Technogym, THERAGUN и VitaSport Fitness club – фитнес-клуб и тренажеры, Ozon Express – доставка продуктов, Nissan – автомобиль,



Deonica – товары для красоты и здоровья, PepsiCo – пищевая промышленность, ZTE – электроника, Уральские Авиалинии – авиасообщение, Bud Alcohol Free – пиво безалкогольное, Шишкин Лес – вода, Winline – букмекер, Русское радио – медиа-партнер, Nike – технический партнер [3, с. 3].

«Спартак» - лидер по количеству размещенных логотипов спонсоров и партнеров на форме в Российской Премьер-Лиге (табл. 2). На форме столичного клуба уместились 14 логотипов, были задействованы даже футбольные гетры (2 одинаковых логотипа). Примерно в два раза меньше у остальных соперников – ЦСКА и «Зенита» и почти в два с половиной раза меньше, чем у тульского «Арсенала» и «Крылья Советов».

Таблица 2 - Топ-5 футбольных клубов Тинькофф Российской Премьер-Лиги по количеству логотипов спонсоров и партнеров на форме

Клуб (город)	Количество логотипов на форме (с учетом повторов)
ФК «Спартак» (Москва)	14 (17)
ПФК ЦСКА (Москва)	8 (11)
ФК «Зенит» (Санкт-Петербург)	7 (9)
ФК «Арсенал» (Тула)	6 (8)
ФК «Крылья Советов» (Самара)	6 (8)

Клуб старается полностью использовать свой спонсорский инвентарь. На форме практически нет свободного места для размещения логотипов спонсоров и партнеров, количество свободных рекламных мест на стадионе заканчивается, нейминг-права арены с 2013 года закреплены за банком «Открытие», проводятся различные онлайн и офлайн активации [1, с. 43].

Для увеличения коммерческих доходов «Спартаку» стоит пересмотреть политику работы со спонсорами и партнерами, в пользу рыночных компаний. Это означает, что клубу следует постепенно сокращать зависимость от генерального спонсора и его спонсор-сателлитов, которые напрямую связаны с владельцем клуба, посредством подписания на их замену рыночных компаний. Данное улучшение станет возможным при выполнении следующих пунктов:

- Создание положительного имиджа бренда и увеличение его веса в медийном пространстве;
- Развитие качественных спонсорских активаций в цифровом пространстве;
- Улучшение спортивных результатов и непрерывное участие в еврокубках.

Данные решения могут быть выполнены при наличии грамотно выстроенного менеджмента клуба. У «Спартака» практически нет

менеджеров, которые бы работали более трех лет в структуре клуба, генеральный директор меняется практически каждый сезон, также как и тренер и прочие работники клуба.

В заключении стоит подвести итог проделанного анализа. Спонсоры играют важную роль в жизни футбольного клуба. Как мы видим, у «Спартак» достаточно высокие коммерческие доходы, как по меркам российского чемпионата, так и в сравнении с европейскими клубами. Но, несмотря на это, клуб достаточно мало получает от рыночных спонсоров, так как 80% коммерческих доходов составляют поступления от генерального спонсора и партнеров, которые непосредственно связаны с владельцем клуба. Поэтому важно пересмотреть политику работы со спонсорами в пользу рыночных компаний. Безусловно, все будет зависеть от решений, которые предпримет менеджмент клуба для реализации сокращения зависимости от средств своего владельца.

### Литература

1. Гореликов В.А. Активация титульного спонсорства через названия спортивных арен // СМ: все о спортивном менеджменте и маркетинге. Вып. 4. — Москва: Университет «Синергия», 2021. С. 33-47.
2. Гореликов В.А. Спонсорство как один из видов маркетинговых продуктов в спорте // Наука и спорт: современные тенденции. 2020. №4. С. 78-85.
3. Гореликов В., Серяков К. Российская футбольная Премьер-лига. Итоги сезона 2020/2021 — М.: Университет «Синергия», 2021. — 30 с.
4. Считаем деньги «Спартак». 9 млрд рублей – пока потолок, для роста нужны продажи игроков и ЛЧ [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/sportconnect/1331762.html> (дата обращения: 27.10.2021).

*Гончаков Илья Андреевич, студент 4 курса факультета «Индустрии спорта», [ilya.gonchakov@yandex.ru](mailto:ilya.gonchakov@yandex.ru), Россия, Москва, Московский финансово-промышленный университет «Синергия».*

### *SPONSORSHIP ANALYSIS OF FOOTBALL CLUB ON THE EXAMPLE OF FC «SPARTAK» MOSCOW*

*Gonchakov Ilya Andreevich, fourth year student at the faculty of Sports Industry, [ilya.gonchakov@yandex.ru](mailto:ilya.gonchakov@yandex.ru), Russia, Moscow, Moscow University for Industry and Finance "Synergy".*

**Annotation:** *the article provides an analysis of sponsors and partners of the football club "Spartak" and their operation with each other, general statistics on the commercial income in comparison with other clubs. Also, it will be investigated the role of sponsors and partners in the development of a football club, the main problems and recommendations in the work of a football club with sponsors and partners.*

**Keywords:** *sponsorship, sponsors and partners, main sponsor, football club, commercial income.*

### References

1. Gorelikov V.A. Aktivatsiya titul'nogo sponsorstva cherez nazvaniya sportivnykh aren // SM: vse o sportivnom menedzhmente i marketinge. Vol. 4. — Moskva: Universitet «Sinergiya», 2021. pp. 42-43.
2. Gorelikov V.A. Sponsorstvo kak odin iz vidov marketingovykh produktov v sporte // Nauka i sport: sovremennyye tendentsii. 2020. №4. pp. 82-83.
3. Gorelikov V., Seryakov K. Rossiyskaya futbol'naya Prem'yer-liga. Itogi sezona 2020/2021 — M.: Universitet «Sinergiya», 2021. — 30 p.
4. Schitayem den'gi «Spartaka». 9 mlrd rubley – poka potolok, dlya rosta nuzhny prodazhi igrokov i LCH [Internet source]. — URL: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/sportconnect/1331762.html> (date of access: 27.10.2021).

УДК 793.38

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВКЛЮЧЕНИЯ ТАНЦЕВАЛЬНОГО СПОРТА В ПРОГРАММУ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР

Граевская В.О., Цуцкова А.С.

**Аннотация:** статья посвящена проблеме включения танцевального спорта в программу Олимпийских игр. Подробно описана история развития танцевального спорта. Рассмотрены его основные особенности. Выявлены предпосылки к включению танцевального спорта в Олимпийскую программу. Представлены предложения по дальнейшему развитию мирового танцевального спорта.

**Ключевые слова:** танцевальный спорт, Всероссийская федерация танцевального спорта и акробатического рок-н-ролла, Олимпийские игры, спорт, Международный олимпийский комитет.

Танцы – это один из самых древних способов самовыражения человека. С давних времен он использовался в качестве ритуалов, народных игр и отражал, и до сих пор отражает, специфику и отличительные ценностные ориентации народов и этносов. Танцы всегда были неотъемлемой частью любой культуры. К определенному моменту времени сформировались своего рода классические танцы, которые стали популярны во всем мире. По мере развития танца поменялось и его восприятие, и танец стал видом искусства, в котором художественные образы создаются средствами пластических движений и ритмически четкой и непрерывной смены выразительных положений человеческого тела [1].

Исторические корни становления бальных танцев как вида спорта следует искать в Европе в начале прошлого столетия. Прародительницами данного спортивного направления можно назвать Англию и Францию. Первые танцевальные соревнования были проведены в 1907 году в Ницце (турнир по танго) и в 1909 году в Париже (чемпионат мира по бальным танцам). Именно с ними связано зарождение современного танцевального спорта.

Англия внесла большой вклад в развитие конкурсного бального танца. Основу для развития жанра заложили специалисты из Британской

ассоциации учителей бального танца (1892) и Имперского общества учителей танца (1904). Они разработали главные идеи и установили стандарты техники исполнения. «Стандартная» европейская программа включала в себя пять танцев, а именно медленный вальс, танго, венский вальс, медленный фокстрот, быстрый фокстрот или квикстеп. Блэкпульские танцевальные фестивали, которые проводились в Англии с 1921г., прогремели на весь бальный мир, «английский стиль» танца признавался доминирующим вплоть до середины 30-х годов.

В довоенном СССР отвергались западные веяния, поэтому интерес к бальным танцам был утерян, и они стали уделом группы энтузиастов. В начале 30-х годов в Москве были открыты курсы бальных и западных танцев. Их выпускники стали учителями танцев в школах, домах культуры, школах танцев при московских парках.

Летом 1957 года в рамках VII Всемирного фестиваля молодежи и студентов состоялся первый международный турнир по спортивным танцам. Именно тогда произошло рождение конкурсного бального танца в СССР.

Процесс формирования бального танца как вида спорта завершается в 90-х гг. В 1991 г. российская ассоциация бального танца выделилась в отдельную структуру, которая в 1998 г. получила название Федерации танцевального спорта России (ФТСР). Эта организация с 1992 г. представляла нашу страну в IDSF [2].

С того времени произошли некоторые изменения, к числу которых можно отнести смену названия международной федерации IDSF в ныне действующую WDSF, а также преобразование ФТСР в ФТСАРР и включение новых видов и категорий в структуру этих федераций.

В состав международной федерации WDSF, членом которой является Всероссийская федерация танцевального спорта и акробатического рок-н-ролла (ФТСАРР), включена дисциплина брейкинг. 7 декабря 2020 года Олимпийский комитет включил брейкинг в программу Олимпийских игр 2024 года в Париже. Многие танцоры сочли это предпосылкой для возможного включения танцевального спорта в программу олимпийских видов спорта на последующих играх. Это возможно, так как во Всемирную Федерацию Танцевального Спорта (WDSF) входит 94 члена (13 на Американском континенте, 50 в Европе, 2 в Океании, 20 в Азии), 70 из которых признаны Международным Олимпийским комитетом [4].

Однако существует ряд проблем, по причине которых танцевальный спорт до сих пор не вошел в программу олимпийских игр.

Одной из этих проблем является наличие двух международных федераций по танцам (имеется ввиду латиноамериканская и европейская программы танцев), одна из которых является спортивной и признается МОК, а вторая является скорее общественной организацией, тем не менее в программе латиноамериканских и европейских танцев различий в структуре танца, наличии или отсутствии танцев, различий в исполняемых и

разрешенных фигурах не имеется, однако есть некоторые различия в системе судейства, но это не критичные различия, учитывая, что обе федерации обмениваются преподавательским опытом, танцоры могут танцевать в обеих федерациях и тренироваться у любого тренера, не зависимо от принадлежности к той или иной федерации.

Второй проблемой танцевального спорта является субъективность оценки соревнований из-за отсутствия стандартизированных критериев на всех уровнях соревнований. В сравнении с брейкингом, в котором на каждом уровне соревнований критерии оценки и система оценивания одинаковы. В брейкинге критерии оценки делятся на 3 компонента: физическое качество, музыкальность, оригинальность [3].

**Физическое качество:** исполнительское мастерство, техника выполнения элементов и универсальность (способность спортсмена использовать все основные направления брейкинга).

**Музыкальность:** чувство ритма, способность воспринимать, обыгрывать и интерпретировать музыку.

**Оригинальность:** на основе базовых движений спортсмен создает свои собственные, видоизменяя их полностью или частично. Оригинальность заключается в поиске и создании элементов, с помощью которых танцор приобретает индивидуальность, а также нестандартных сочетаниях уже существующих движений. Также оценивается уникальность переходов из одного движения в другое.

Оценка ставится в соответствии со следующей таблицей.

Таблица 1 – Шкала оценок в брейкинге

Шкала баллов	Оценка
9.5 – 10.0	идеально
8.5 – 9.0	превосходно
7.5 – 8.0	очень хорошо
6.5 – 7.0	хорошо
5.5 – 6.0	выше среднего
4.5 – 5.0	средне
3.5 – 4.0	ниже среднего
2.5 – 3.0	плохо
1.5 – 2.0	очень плохо
1.0	не засчитано/дисквалифицирован

Однако в танцевальном спорте (латиноамериканская и европейская программа) уже в 2009 году была разработана серия соревнований Grand Slam. Концепция была разработана на основе судейской системы ИСУ (действующая система оценок для фигурного катания), одобренной Международным олимпийским комитетом (МОК). Основными нововведениями были:

5 компонентная система критериев:

1. РВ позиция, баланс, координация.
2. QМ качество исполнения.
3. ММ музыкальность.
4. РА взаимодействие.
5. СР хореография и презентация.

Была также создана соответствующая шкала оценок по критериям (таблица 2).

Таблица 2 – Шкала оценок в танцевальном спорте на турнире Grand Slam (баллы)

Шкала баллов	Оценка
10	Выдающийся
9	Отличный
8	Очень хороший уровень
7	Хороший уровень
6	Выше среднего
5	Средний уровень
4	Приемлемый
3	Ниже среднего
2	Слабый уровень
1	Очень слабый уровень

Данная шкала оценки, безусловно, похожа на систему оценки в брейкинге. Однако, в нем эта система используется повсеместно на соревнованиях всех уровней, а в танцевальном спорте только на уровне турниров серии Grand Slam.

Решив вышеизложенные проблемы, танцевальный спорт сможет с большей вероятностью претендовать на включение латиноамериканской и европейской программ танцев в олимпийские виды спорта наряду с брейкингом.

Для этого следует найти решение по проблеме наличия двух федераций с идентичной программой по латиноамериканской и европейской программам танцев и внедрить систему судейства применимую WDSF к Grand Slam series по латиноамериканской и европейской программам и программе десяти танцев на всех соревнованиях по данным программам в категориях Юниоры-2, Молодежь (и Молодежь-2) и в категории Взрослые. Для категории Юниоры-2 и Молодежь (и Молодежь-2) ввести систему на соревнованиях для подготовки спортсменов к соответствующей оценке в категории Взрослые, увеличивая число использующих эту систему соревнований в течение календарного года с возрастанием возрастной категории, что положительно скажется на готовности спортсменов к выступлению на соревнованиях высокого уровня.

Анализируя проблемы существования двух федераций, можно сделать вывод, что единственным решением будет слияние двух федераций под эгидой сотрудничества МОК с WDSF, что даст возможность танцорам

из организации WDC получать соответствующие официальные спортивные разряды и звания. Это приведет и к увеличению массовости танцевального спорта: с учетом статистики и официальных данных о составе и членстве, на данный момент в категории Взрослые со статусом «активен» числится 2400 спортсменов (в Мирове), что приблизительно составляет 1200 пар. В официальных источниках о количестве активных взрослых танцоров в федерации WDC данных нет, если мы предположим, что в этой федерации такое же число танцоров, как и в спортивной федерации WDSF, то при их слиянии общая массовость возрастет вдвое, при этом речь не идет о массовости молодежных, юниорских и детских категорий [4].

Итак. Какие преимущества получит танцевальный спорт при условии включения его в программу Олимпийских игр?

1. Новый статус в мире спорта и Олимпийского движения.
2. Дополнительное финансирование.
3. Развитие танцевальных школ в статусе школ олимпийского резерва, или открытие большего числа секций по спортивным танцам в спортивных школах (на данный момент в России открыта всего 21 секция по спортивным танцам на базе ДЮСШ и ДЮСШОР)
4. Трансляции соревнований, что приведет к большей узнаваемости и развитию спорта с точки зрения массовости.
5. Развитие системы судейства и снижение субъективности оценки соревновательной пары.

Тем не менее, наряду с решением этих проблем нельзя не отметить и другие сложности, возникающие в танцевальном спорте. К примеру, по олимпийским правилам в паре не могут выступать граждане разных государств, а в танцевальном спорте многие лидирующие дуэты являются интернациональными. К тому же, исходя из опыта прошедших Олимпийских игр в Токио, где разгорелся судейский скандал вокруг распределения мест в художественной гимнастике вследствие субъективности оценки выступления спортсменок, необходимо проанализировать будущие Олимпийские игры в Париже в отношении судейства на примере брейкинга для понимания эффективности применяемой системы оценок в танцевальном спорте.

Таким образом, на сегодняшний день важным для развития танцевального спорта является выход на качественно новый уровень, а именно на уровень соревнований олимпийского масштаба. При постановки данной цели в относительно краткосрочном периоде планирования, а также грамотном построении и последующей реализации этого плана по развитию танцевального спорта, можно с большой долей вероятности говорить о перспективности включения танцевального спорта, наряду с брейкингом, в программу Олимпийских игр.

#### Литература

1. Дегтярева, Е.Ю. Популяризация балльных танцев и перспективы их дальнейшего развития / Е.Ю. Дегтярева // Вестник Московского

государственного университета культуры и искусств. – 2012.– № 3 (47). – С. 115-119.

2. Орлова, С.В. Теория и методика танцевального спорта. Учебно-методическое пособие для самостоятельной работы студентов / С. В. Орлова, Е. Г. Салимгареева. – Иркутск: ООО «Мегапринт», 2011 г. – 94 с.

3. Официальный сайт Всероссийской федерации танцевального спорта и акробатического рок-н-ролла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fdsarr.ru>

4. Официальный сайт Международной федерации танцевального спорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worlddancesport.org/WDSF/History>

*Граевская Валерия Олеговна, студент 4 курса кафедры теории и методики танцевального спорта, graevskayalera@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Цуцкова Анастасия Сергеевна, преподаватель кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, tsas33gr@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### **THE PROBLEMS OF INCLUDING DANCE SPORTS IN THE OLYMPIC GAMES PROGRAM**

*Graevskaya Valeriya Olegovna, 4<sup>th</sup> year student of the Department of theory and methodology of dance sports, graevskayalera@yandex.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Tsutsikova Anastasia Sergeevna, Lecturer of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, tsas33gr@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *the article is devoted to the problem of including dance sports in the program of the Olympic Games. The history of the development of dance sports is described in detail. Its main features are considered. Prerequisites for the inclusion of dance sports in the Olympic program have been identified. Proposals for further development of the world dance sport are presented.*

**Keywords:** *dance sports, All Russian Federation of dancesport and acrobatic rock'n'roll, Olympic Games, sports, International Olympic Committee.*

#### **References**

1. Degtyareva, E.YU. Populyarizatsiya bal'nyh tancev i perspektivy ih dal'nejshego razvitiya / E.YU. Degtyareva // Vestnik Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstv. – 2012.– № 3 (47). – S. 115-119.

2. Orlova, S.V. Teoriya i metodika tanceval'nogo sporta. Uchebno-metodicheskoe posobie dlya samostoyatel'noj raboty studentov / S. V. Orlova, E. G. Salimgareeva. – Irkutsk: ООО «Мегапринт», 2011 г. – 94 с.

3. Oficial'nyj sajт Vserossijskoj federacii tanceval'nogo sporta i akrobaticeskogo rok-n-rolla [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://fdsarr.ru>



4. *Oficial'nyj sajt Mezhdunarodnoj federacii tanceval'nogo sporta [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.worlddancesport.org/WDSF/History>*

УДК 796.063

## **ВОЛЕЙБОЛ: ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ЕГО СОВРЕМЕННЫЕ РАЗНОВИДНОСТИ**

Дворников А.В., Денисова Е.М.

***Аннотация:** современный волейбол – игра, позволяющая проводить соревнования в различных климатических условиях для всех возрастных групп. Материалы данной статьи посвящены истории развития данного вида спорта, а также современным разновидностям её игры, которые представлены в программе летних Олимпийских и Паралимпийских игр.*

***Ключевые слова:** история развития волейбола, волейбол пляжный волейбол, волейбол на снегу, современный волейбол.*

### **Введение**

Волейбол – игра, имеющая вековую историю. На протяжении всего периода развития в данном виде спорта видоизменялись не только правила, техника и тактика игры, но и разновидности самого волейбола, которые получили статус официальных дисциплин на международной спортивной арене.

### **Основная часть**

Волейбол – спортивная игра, в которую играют во всём мире люди различных возрастных групп от 7-8 до 80 лет и старше. Популярность данной игры и широкий возрастной диапазон игроков частично связаны с историческими предпосылками её изобретения. По одной из легенд Вильям Морган – преподаватель физической культуры колледжа в г. Гелиок штата Массачусетс хотел: «...создать простую игру, которую можно было бы проводить без особых приготовлений и расходов на оборудование» [1]. По другой версии изобретения волейбола Вильям разрабатывал игру: «... для бизнесменов среднего возраста, которым весьма популярный баскетбол был не по силам» [1]. Обе версии указывают на то, что волейбол предполагал участие в игре игроков любого возраста и различного уровня физической подготовленности. В 1895 году Морганом были разработаны первые правила игры. Первоначально игра получила название «минтонет», а в 1896 году на конференции Союза христианской молодёжи в Спрингфилде по предложению профессора Альфреда Т. Хальстеда игра была названа «волейбол», которое прочно укрепилось за ней и больше изменений не претерпевало. На ход развития современного волейбола значительно повлияло создание в апреле 1947 года международной федерации волейбола (ФИВБ) на конгрессе в Париже. На сегодняшний день в ФИВБ включены 222 национальные ассоциации (Рисунок 1).

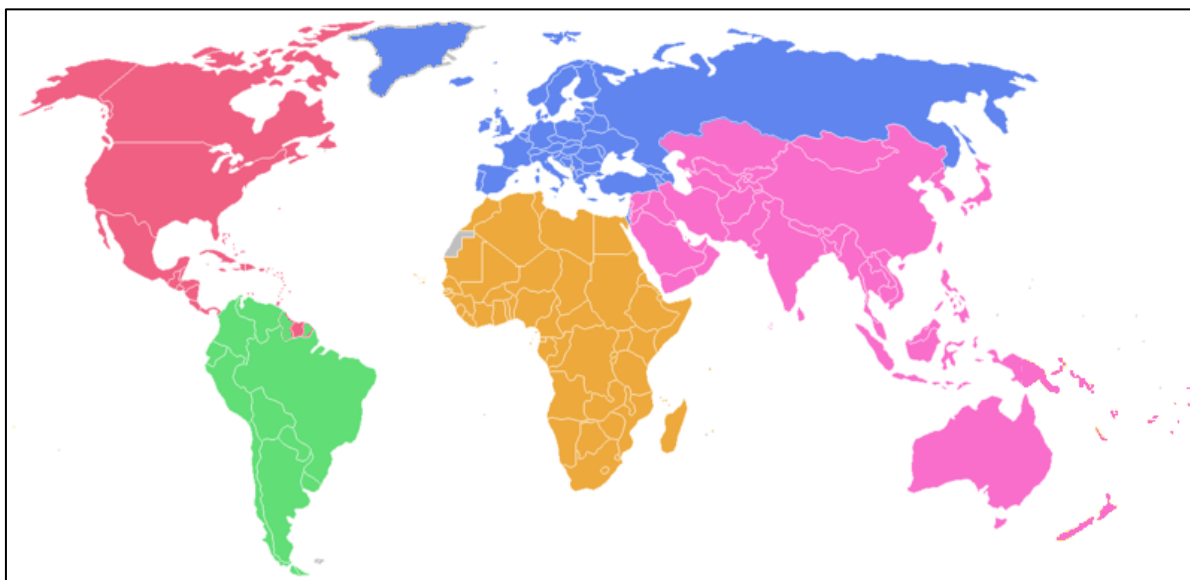


Рисунок 1 – Карта конфедераций ФИВБ

Игры по волейболу проводятся в различных климатических условиях и на существенно отличающихся поверхностях игрового поля, даже лица с поражениями опорно-двигательного аппарата участвуют в соревнованиях по данному виду спорта. Именно поверхность игрового поля и её размеры, а также количественный состав участников в большей мере определяют разновидности волейбола (Таблица 1).

Таблица 1 – Разновидности волейбола

Разновидности волейбола	Игровая поверхность	Размеры игровой площадки (м)	Количество игроков на площадке (п)
Волейбол (Volleyball)	Терафлекс (спортивный линолиум)	18 на 9	6 на 6
Волейбол сидя	Терафлекс (спортивный линолиум)	10 на 6	6 на 6
Пляжный волейбол (Beach volleyball)	Песок	16 на 8	2 на 2
Зимний волейбол (Snow volleyball)	Снег	16 на 8	3 на 3

На сегодняшний день волейбол и пляжный волейбол входят в программу летних олимпийских игр, а волейбол сидя – в программу

Паралимпийских игр. Зимний волейбол как официальный вид спорта относительно молодой. Первый чемпионат Европы проводился в Австрии в 2018 году, в 2026 году планируют уже включить в соревновательную программу зимних олимпийских игр. Примечательно то, что изначально в волейболе на снегу команды состояли из двух человек, после первого чемпионата Европы правила пересмотрели и расширили состав команды до трёх полевых игроков и одного запасного (Рисунок 2).



2 на 2



3 на 3

Рисунок 2 – Волейбол на снегу

«Парковый волейбол» является еще одной разновидностью волейбола, но не претендует на включения как дисциплины в программу олимпийских игр, однако, конгресс ФИВБ в ноябре 1998 года в Токио объявил о его популяризации и распространении. В «парковом волейболе» на площадке находятся по 4 человека с каждой команды, причём количество замен в ходе встречи неограниченно и состав команды может быть смешанным (Рисунок 3).



Рисунок 3 – «Парковый волейбол»

Для юных спортсменов существует упрощенная версия игры в волейбол – «мини-волейбол» [3], которую в 1971 году ФИВБ объявила независимым видом спорта, сформировала подкомиссию для этой дисциплины и уже в 1972 году были приняты официальные правила (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Мини-волейбол

Размеры площадки 15 на 7,5 метров (размеры площадки в зависимости от условий могут быть меньше до 10 на 6 метров), высота сетки 2 метра. На площадке с каждой стороны по 6 игроков. Соревнования проводятся по трём возрастным группам: 7 – 8 лет, 9 – 10 лет и 11–12.

#### **Выводы.**

Волейбол развивается, набирает популярность, в него могут играть люди различного возраста и уровня физической подготовленности, а также имеющие повреждения опорно-двигательного аппарата, всё это лишь подчёркивает прелесть данного вида спорта.

#### Литература

1. Волейбол: Учебник для институтов и академий физической культуры / Под общей ред. А.В.Беляев, М.В.Савин; - М.: 2000. - 368 с.
2. Официальные волейбольные правила ФИВБ 2021-2024: "Текст Официал. волейбол. правил подгот. Комис. ФИВБ по правилам игры, утв. на 37-Конгрессе ФИВБ 2021 г.: Правила введены в действие с 1 сент. 2021 г. Текст правил на рус. яз. подгот. Методической комиссией Всерос. Коллегии Судей ВФВ": [пер. с англ.] / Всерос. федерация волейбола. – М., 2021. – 66 с.: ил.
3. Фурманов А. Г. Играй в мини-волейбол. — М.: Советский спорт, 1989.

*Дворников Алексей Владимирович к. пед. н., старший преподаватель, e-mail: dvornikov1991@inbox.ru, РФ, г. Москва, ФГБОУ ВО «РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК)»*

*Денисова Елена Михайловна, преподаватель, e-mail: 9037363686@mail.ru, РФ, г. Москва, ФГАОУ ВО «МГИМО(У) МИД РФ»*

*VOLLEYBALL: HISTORY OF CREATION AND ITS MODERN VARIETIES*

*Dvornikov Alexey, Ph. D, senior lecturer, e-mail: dvornikov1991@inbox.ru, Russian Federation, Moscow, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education «Russian state university of physical education, sport, youth and tourism (SCOLIPE)».*

*Denisova Elena, teacher, e-mail: 9037363686@mail.ru, Russian Federation, Moscow, MGIMO Federal State Educational Institution(U) Russian Foreign Ministry".*

**Annotation:** *modern volleyball is a game that allows competitions to be held in various climatic conditions for all age groups. The materials of this article are devoted to the history of the development of this sport, as well as modern varieties of its game, which are presented in the program of the Summer Olympic and Paralympic Games.*

**Keywords:** *history of volleyball development, beach volleyball, snow volleyball, modern volleyball.*

#### References

1. *Volejbol: Uchebnik dlya institutov i akademij fizicheskoj kul'tury / Pod obshchej red. A.V.Belyaev, M.V.Savin; - M.: 2000. - 368 s.*
2. *Oficial'nye volejbol'nye pravila FIVB 2021-2024: "Tekst Oficial. volejbol. pravil podgot. Komis. FIVB po pravilam igry, utv. na 37-Kongresse FIVB 2021 g.: Pravila vvedeny v dejstvie s 1 sent. 2021 g. Tekst pravil na rus. yaz. podgot. Metodicheskoj komissiej Vseros. Kollegii Sudej VFV": [per. s angl.] / Vseros. federaciya volejbola. – M., 2021. – 66 s.: il.*
3. *Furmanov A. G. Igraj v mini-volejbol. — M.: Sovetskij sport, 1989.*

УДК 796.063

## РЕАЛИЗАЦИЯ ПОДАЧИ В СОВРЕМЕННОМ ВОЛЕЙБОЛЕ

Дворников А.В., Чуй К.Г.

**Аннотация:** *подача – технический приём в волейболе, который с 1980-1990 гг. претерпел существенные изменения в технике его выполнения в связи с изменениями правил игры. В данной статье рассмотрены особенности структуры и содержания вариантов выполнения подачи в прыжке, используемые в современном волейболе.*

**Ключевые слова:** *волейбол, современный волейбол, подача, «гибридная» подача.*

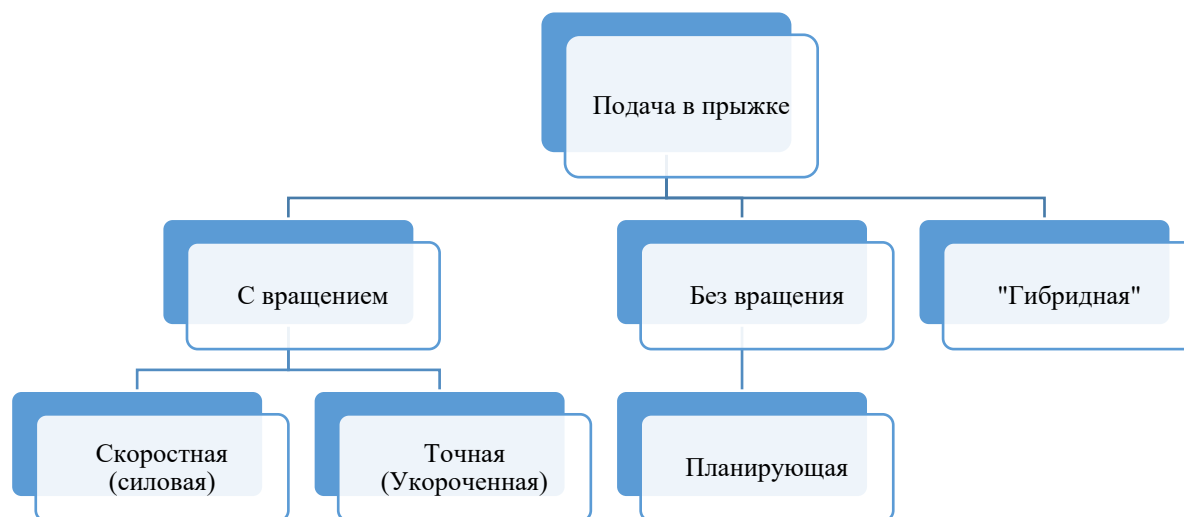
### Введение

В волейболе каждый розыгрыш мяча начинается с подачи. Возросшая роль реализации данного приёма игры в связи с переходом к новой системе набора очков, а также отмене ошибки касания мяча сетки при подаче привели к существенным изменениям скорости полёта мяча после выполнения данного приёма игры. Последние тридцать лет подающие использовали в основном два варианта подачи в прыжке: планирующую и скоростную (силовую). Особенности структуры и содержания подготовительной фазы при их подготовке точно выявлялись принимающими игроками, что позволяло им до совершения контакта по мячу подающим занимать исходное положение для приёма конкретного варианта подачи. Новый вариант подачи в прыжке – «гибридный» ещё больше усложняет условия для выполнения приёма подачи и требует совершенствования его подготовки.

## Основная часть

Игроки, выполняя подачу в прыжке, используют различные способы её выполнения. Анализ научно-методической литературы по волейболу [1, 2, 3] позволил выделить следующие варианты подачи в прыжке в современном мужском волейболе (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Способы выполнения подачи в прыжке



Каждому варианту подачи присущи особенности структуры и содержания техники выполнения, а также особенности траектории и скорости полёта мяча (таблица 1).

Таблица 1 – Особенности различных вариантов подачи в прыжке

Подача	Особенности структуры и содержания техники выполнения				Особенности полёта мяча		
	Подготовительная фаза				Основная фаза	Особенности траектория по направлению	Скорость полета мяча
	Высота подброса мяча	Разбег (кол-во шагов)	Маховое движение рук	Замах	Особенности движения кисти в лучезапястном суставе		
Планирующая	Низкий	2-3	Нет	Короткий	Отсутствует	Планирование мяча	15,3 м/с
Скоростная	Средний или высокий	3-5	Есть	Амплитудный	Активное сгибание	Вращение мяча	30 м/с
Гибридная	Средний	3-5	Есть/Нет	Короткий или Амплитудный	Отсутствует или активное сгибание	В зависимости от способа ударного движения	

Из данных, представленных в таблице 1, следует, что при «гибридной подаче» принимающий игрок получит информацию о траектории полёта мяча только после контакта с ним подающим. То есть, игрокам при приёме подачи необходимо иметь универсальное исходное положение на игровой

площадке для начала выполнения подготовительной фазы, а также осуществлять приёма мяча определённый способ, так как при дефиците времени на совершения самого технического приёма выбор способа приёма мяча лишь увеличит время его выполнения. Особенности траектории полёта мяча и его скорость – результат способа выполнения удара по мячу, следовательно, при приёме «гибридной» подачи целесообразно использовать способ снизу двумя руками, так как этот способ является основным при приёме скоростной (силовой) подачи, имеющую траектория полёта мяча с вращением и высокую скорость его полёта.

### **Вывод**

В волейболе появление «гибридной» подачи исключает получения принимающим игрокам предварительной информации об особенностях траектории полёта мяча и его скорости. Это предъявляет новые условия к выполнению приёма подачи способом снизу двумя руками, что приводит к необходимости поиска средств и методов эффективного совершенствования данного технико-тактического действия.

### **Литература.**

1. Волейбол: Учебник для институтов и академий физической культуры / Под общей ред. А.В.Беляев, М.В.Савин; - М.: 2000. - 368 с.
2. Титов, С.В. Техника игры / С.В. Титов, Ю.Б. Чесноков //Методический сборник ВФВ. - 2009. - № 3. - 33 с.
3. Фомин, Е.В. Техника игры / Е.В. Фомин, В.Н. Бабакин //Учебно-методическое пособие. - 2018. - № 23. - 52 с.

*Дворников Алексей Владимирович к. пед. н., старший преподаватель, e-mail: dvornikov1991@inbox.ru, РФ, г. Москва, ФГБОУ ВО «РГУФКСМУТ (ГЦОЛИФК)»*

*Чуй Константин, преподаватель, e-mail: konst72@bk.ru, Российская Федерация, г. Москва, МГИМО ФГОУ(У) МИД России».*

### **IMPLEMENTATION OF SUBMISSION IN MODERN VOLLEYBALL**

*Dvornikov Alexey, Ph.D, senior lecturer, e-mail: dvornikov1991@inbox.ru, Russian Federation, Moscow, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education «Russian state university of physical education, sport, youth and tourism (SCOLIPE)».*

*Chuy Konstantin, teacher, e-mail: konst72@bk.ru, Russian Federation, Moscow, MGIMO Federal State Educational Institution(U) Russian Foreign Ministry".*

**Annotation:** *submission is a technical technique in volleyball, which has undergone significant changes in the technique of its execution since 1980-1990 due to changes in the rules of the game. This article discusses the features of the structure and content of the options for performing a jump serve used in modern volleyball.*

**Keywords:** *volleyball, modern volleyball, serve, "hybrid" serve.*

### **References.**

1. *Volejbol: Uchebnik dlya institutov i akademij fizicheskoj kul'tury / Pod obshchej red. A.V.Belyaev, M.V.Savin; - M.: 2000. - 368 s.*

2. Titov, S.V. *Tekhnika igry / S.V. Titov, YU.B. Chesnokov //Metodicheskij sbornik VFV. - 2009. - № 3. - 33 s.*
3. Fomin, E.V. *Tekhnika igry / E.V. Fomin, V.N. Babakin //Uchebno-metodicheskoe posobie. - 2018. - № 23. - 52 s.*

УДК 331.4

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО – МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СПОРТИВНО – ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ПРЫЖКАМ В ВОДУ**

Дементьева М.Л., Распопова Е.А.

***Аннотация:** сегодня одной из заданных государством программ является «Развитие физической культуры и спорта». В связи с этим проведен эксперимент по повышению эффективности работы коммерческой организации путем внедрения новых услуг.*

*В статье рассматриваются вопросы совершенствования организационного обеспечения оздоровительных занятий по прыжкам в воду. Проведенный эксперимент показал рост и развитие физкультурно-спортивной коммерческой организации.*

***Ключевые слова:** спортивно-оздоровительные занятия прыжками в воду, физкультурно-спортивная коммерческая организация.*

Второй этап Государственной программы «Развитие физической культуры и спорта» в РФ 2021–2024 годов, предполагает увеличение доли граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, с 40% в 2018 году до 70 % к 2030 году. [2, 3]

Исследование проводилось на базе физкультурно-спортивной частной организации по прыжкам в воду «М Дайв», период 2019 – 2021 гг. Целью данного исследования было разработать и экспериментально обосновать пути совершенствования и повышения эффективности деятельности организации, за счет увеличения количества предоставляемых услуг.

В исследовании использовались методы: анализ литературы и нормативно-правовых документов, анализ протоколов соревнований, опрос, анкетирование, эксперимент, определение реакции на движущийся объект – РДО, отмеривание времени (двухсекундного интервала) с обратной связью [6,7], методы математической статистики.

Исследование по совершенствованию эффективности деятельности физкультурно-спортивной коммерческой организации по прыжкам в воду «М Дайв» проводилось в СК «Плавательный» г. Москва.

СК «Плавательный» предоставляет разнообразные виды услуг для взрослых и детей, а также предоставляет в аренду специально-оборудованные физкультурно-спортивные помещения для занятий физкультурой и спортом.



На начало 2018 года в клубе «М Дайв» числится 109 человек, однако регулярно занимаются только 13 человек 8 раз в месяц и 8 человек по абонементу 4 раза в месяц, остальные клиенты занимаются разово не регулярно, и не долго. Что составляет всего 43,7 % от возможной загрузки группы, в соответствии с планово-расчетными нормами спортивного комплекса. Допустимая загрузка составляет 48 человек в час на воде и не более 50 человек в час в зале [5].

Для повышения эффективности работы организации «М Дайв» и увеличения количества клиентов, в начале сентября 2019 года была проведена рекламная компания «Победи свой страх» по привлечению новых клиентов в клуб.

По средствам интернета, рекламных ситибордов, листовок и сарафанного радио, приглашены в СК «Плавательный» любители спорта, здорового образа жизни и просто любопытствующие. У каждого приглашенного участника была возможность справиться со страхом высоты и прыгнуть с вышки или трамплина, а также посмотреть на показательные выступления профессиональных прыгунов в воду.

Стоимость посещения рекламного мероприятия для каждого посетителя праздничного шоу равно разовому абонементу СК «Плавательный», т.е посетитель оплачивает только разовый пропуск посетителя бассейна, стоимость которого равна 500 рублей. В данном мероприятии приняло участие 185 человек. Общая сумма затрат данного мероприятия составила 86 231 рубль, сумма дохода 92 500 рублей.

После проведенного мероприятия посещаемость клуба повысилась на 30% и составила 70% от максимально возможного количества.

Среди занимающихся в клубе «М Дайв» и посетителей рекламного шоу был проведен анкетный опрос, в котором приняло участие 220 человек.

Анализ результатов анкетного опроса выявил потребность в организации:

детских спортивно-оздоровительных групп:

– по прыжкам в воду (74%);

– прыжки в воду + ЛФК (25%);

в увеличении видов занятий для взрослых:

– аквааэробика (20%);

– синхронное плавание (7,5 %)

в расширении видов оплаты услуг (20%).

Следующий этап развития физкультурно-спортивной организации «М Дайв» направлен на формирование постоянного состава клиентов.

В качестве эксперимента всем занимающимся было предложено принять участие в подготовке к соревнованиям международного уровня – Чемпионату Мира по водным видам спорта категории Мастерс в южной Корее 2019 года.

В эксперименте по подготовке к основным соревнованиям приняло участие 24 человека, разных возрастных групп от 25 до 70 + лет категории

Мастерс. По 12 человек в экспериментальной и контрольной группе. Тестом определения готовности участников к основным соревнованиям, был выбран психоэмоциональный тест реакции на движущийся объект – РДО и результаты контрольных соревнований.

Эксперимент проводился в 3 этапа. Первый этап в виде замеров РДО: каждому участнику Э и К групп давалось 13 попыток остановки секундомера, необходимо было остановить движущийся секундомер на отметке 2 секунды.

Первый замер РДО выявил небольшую разницу в показателях между ЭГ и КГ. Результат ЭГ 1,93 секунды и КГ 2,07 секунды, что показывает одинаковые отклонения на 0,07 сек от заданного значения. Однако, КГ больше склонна к задержке отмеривания заданного интервала, а ЭГ показала более раннюю остановку секундомера. Разброс заданных значений у ЭГ равен 0,58 сек, КГ 0,87 секунды, говорит о немного лучшем психоэмоциональном состоянии и готовности к тренировкам у ЭГ.

В период подготовки к основным соревнованиям занятия ЭГ включали 4 тренировки в неделю: 3 тренировки по 45 минут зал + 45 минут на воде. И 1 тренировка – восстановительная, релаксационная по авторской методике, которая включает упражнения миофасциального релиза, растяжку, идеомоторные представления. Так же сауну и самомассаж, индивидуальный разбор видеозаписи техники выполняемых прыжков комментарии и замечания тренера, беседы о текущих планах. Контрольная группа занималась 3 раза в неделю по 90 минут 45 минут в зале и 45 минут на воде.

Участие в соревнованиях Чемпионат России категории Мастерс показали, что спортсмены экспериментальной группы значительно улучшили свои показатели, каждый участник группы выполнил новые прыжки и собрал индивидуальную программу соревнований.

Контрольная группа так же показала хорошие результаты, у каждого участника собрана своя соревновательная программа. Сравнение результатов соревнований экспериментальной и контрольной групп показало, что общая сумма баллов и общий коэффициент сложности прыжков у участников экспериментальной группы выше.

Второе тестирование РДО показало значительные улучшения в результатах отмеривания времени заметны у Э и К групп, но у ЭГ значения к заданному значению ближе, чем у КГ и разброс показателей не значительный по сравнению с КГ.

По итогам заключительного тестирования РДО и проведенным контрольным соревнованиям можно подвести итоги, что результаты ЭГ значительно лучше результатов КГ. Общий результат ЭГ наиболее близок к заданному значению 1,99 секунды и разброс между показателями сократился до 0,09 секунды. У КГ значение как в первом тестировании смещено в сторону преувеличения заданного значения, хотя результат значительно лучше 2,04, разброс заданных значений равен 0,38 секунды, что

значительно хуже результата ЭГ. Результаты контрольных соревнований КГ по сумме баллов и коэффициенту сложности значительно уступают результатам ЭГ.

Результаты тестирования и протоколы контрольных соревнований показали лучшую готовность к основным соревнованиям ЭГ. Это говорит о пользе восстановительных тренировок в течение подготовительного сезона.

По итогам проведенной работы достигнута главная цель совершенствования и повышения эффективности деятельности «М Дайв» за счет увеличения количества предоставляемых услуг.

Рекламное шоу, экспериментальная подготовка к соревнованиям, анкетный опрос, интернет реклама поспособствовало росту спроса на услуги физкультурно-спортивной организации «М Дайв».

Все спортсмены Э и К групп стали регулярно заниматься 2 – 3 раза в неделю. Что позволило значительно увеличить загрузку групп категории Мастерс, и составило 67% от возможного числа загрузки к концу 2019 г.

Сформированы детские группы по занятиям оздоровительным прыжкам в воду. Повышена эффективность деятельности организации по следующим направлениям, открыты:

1) спортивно-оздоровительные группы для детей, 2 группы: оздоровительные прыжки в воду 22 человека и группа прыжки в воду + ЛФК 17 человек, занятия проводятся 2 раза в неделю для каждой группы;

2) развитие направлений для взрослых синхронное плавание 12 человек, аквааэробика 14 человек;

– расширение форм оплаты услуг: появилась возможность приобретения абонемента на 12 занятий и возможность заниматься индивидуально, появились дополнительные услуги.

Появление новых видов услуг способствует увеличению численности регулярно-занимающихся в клубе, увеличению притока новых клиентов с помощью средств интернета и сарафанного радио.

Повышена загрузка групп категории Мастерс физкультурно-спортивной организации «М Дайв» на 42%. Увеличилось количество групп для взрослых категории Мастерс, работает 2 группы 24 и 18 человек, что составляет 50% и 37,5% от максимально возможного числа занимающихся в группе, это связано с существующими санитарно-эпидемиологическими требованиями. А открытие детских спортивно-оздоровительных групп, позволило увеличить численность физкультурно-спортивной организации «М Дайв» еще на 39 человек.

В результате повторного опроса, выявлено улучшение качества и стабильность выполняемых прыжков у взрослых групп. Повысились коэффициенты сложности прыжков, выполняемых на соревнованиях. У всех участников эксперимента особенно ЭГ прослеживается стабильная уверенность в выступлениях на соревнованиях, о чем говорят протоколы соревнований.

Анализ результатов повторного анкетирования показал,

удовлетворенность результатами изменений в деятельности физкультурно-спортивной организации. Введение в систему оплаты абонемента с возможностью посещения 12 тренировок в месяц, появились дополнительные услуги.

#### Литература

1. Блеер А.Н. Управление спортивной организацией: учебное пособие / А.Н.Блеер, Е.В.Кузьмичева, П.П.Новиков, Н.А.Ушакова. – М.: ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ», 2014.– 404 с.

2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта». Утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 302. [электронный ресурс] <http://pravo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>

3. Указ Президента № 474 от 21.07.2020 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

4. Приказ Минспорта России от 21.03.2018 № 244 (ред. от 14.04.2020) "Об утверждении Методических рекомендаций о применении нормативов и норм при определении потребности субъектов Российской Федерации в объектах физической культуры и спорта".

5. Планово-расчетные показатели количества занимающихся и режимы эксплуатации физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружений: Приложение к приказу ГКФК России № 44 от 4 февраля 1998 г. / Гос. комитет РФ по физической культуре и туризму. – М., 1998. – 23 с.

6. Распопова. Е.А. Прыжки в воду. Учебник для вузов физической культуры / Е.А. Распопова. – М.: Изд. Физкультура, образование и наука, 2000. – 301 с.

7. Распопова Е.А. Прыжки в воду. Программа. Примерные программы для системы дополнительного образования детей: ДЮСШ, специализированных детско – юношеских школ олимпийского резерва / Е.А. Распопова. – М.: Изд. Советский спорт, 2003. – 80 с.

*Дементьева Маргарита Леонидовна, магистрант 3 года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, r\_dementieva@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Распопова Евгения Андреевна, д.п.н., профессор, кафедры теории и методики спортивного и синхронного плавания, аквааэробики, прыжков в воду и водного поло, gasporova48@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### **RATIONALIZATION OF A SPORT ORGANIZATION HEAD LABOR AS A TOOL FOR INCREASING LABOR PRODUCTIVITY**

*Dementieva Margarita Leonidovna, 3-year master student of the Department of Management and Economics of Sports after V.V. Kuzin, r\_dementieva@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

Raspopova Evgeniya Andreevna, PhD, Professor, Department of Theory and Methodology of Sports and Synchronized Swimming, Water Aerobics, Diving and Water Polo, raspopova48@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.

**Annotation:** today, one of the programs set by the state is the program "Development of physical culture and sports". In this regard, an experiment was conducted to improve the efficiency of a commercial organization by introducing new services.

The article discusses the issues of improving the organizational support of recreational diving classes. The conducted experiment showed the growth and development of a sports and sports commercial organization.

**Keywords:** sports and recreational diving classes, sports and sports commercial organization.

#### References

1. Bleer A.N. Upravlenie sportivnoj organizaciej: uchebnoe posobie / A.N.Bleer, E.V.Kuzmicheva, P.P.Novikov, N.A.Ushakova. – M.: FGBOU VPO « SCOLIPE», 2014. – 404 s.

2. Gosudarstvennaya programma Rossijskoj Federacii «Razvitie fizicheskoj kultury i sporta». Utv. postanovleniem Pravitel'stva RF ot 15 aprelya 2014 g. № 302. [elektronnyj resurs] <http://pravo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>

3. Ukaz Prezidenta № 474 ot 21.07.2020 «O nacional'nyh celyah razvitiya Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda».

4. Prikaz Minsporta Rossii ot 21.03.2018 № 244 (red. ot 14.04.2020) "Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendacij o primenenii normativov i norm pri opredelenii potrebnosti sub"ektov Rossijskoj Federacii v ob"ektah fizicheskoj kul'tury i sporta".

5. Planovo-raschetnye pokazateli kolichestva zanimayushchihhsya i rezhimy ekspluatatsii fizkul'turno-ozdorovitel'nyh i sportivnyh sooruzhenij: Prilozhenie k prikazu GKFK Rossii № 44 ot 4 fevralya 1998 g. / Gos. komitet RF po fizicheskoj kul'ture i turizmu. – M., 1998. – 23 s.

6. Raspopova. E.A. Pryzhki v vodu. Uchebnyk dlya vuzov fizicheskoj kul'tury / E.A. Raspopova. – M.: Izd. Fizkul'tura, obrazovanie i nauka, 2000. – 301 s.

7. Raspopova E.A. Pryzhki v vodu. Programma. Primernye programmy dlya sistemy dopolnitel'nogo obrazovaniya detej: DYUSSH, specializirovannyh detsko – yunosheskih shkol olimpijskogo rezerva / E.A. Raspopova. – M.: Izd. Sovetskij sport, 2003. – 80 s.

УДК 796.332

## ТЕХНИКА УДАРА ПО МЯЧУ НОГОЙ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БИОМЕХАНИКИ

Диванкулиев Д.Г.

**Аннотация:** структуры специфических движений футболиста является актуальной темой для проведения научно-методического исследования. Эта специфическая особенность в футболе при обосновании контрольных процедур на различных этапах учебно-тренировочного процесса разрабатывается недостаточно

**Ключевые слова:** биомеханические характеристики техники удара по мячу в футболе, техника игры, техническая подготовка

Педагогический контроль, установленный за спортивно-техническими показателями, является важным условием научно-

методического обеспечения учебного тренировочного процесса в футболе. В особенности отмечено, что двигательная активность в игре в футбол являются такие физические компоненты как ускорения различного характера. Ускорения могут быть положительными и отрицательными, с различным углом поворота двигательного действия, с чередованием поступательных и вращательных движений. Были предложены методики определения эффективности выполнения двигательного действия. Представлены такие характеристики, как регистрация времени латентной и моторной фаз двигательного действия. Данное исследование осуществлялось по средствам использования площадок, располагаемых на футбольном поле. Хронометр, обеспечивающий регистрацию времени отдельных фаз движений футболиста для выполнения им различных двигательных действий с мячом. Для формирования центрально-нервной системой определенной двигательной программы с последующим движением использовалась регистрация характеристик времени реакции на стартовый сигнал. Считается, что для формирования нервно-психической модели предстоящего двигательного действия требуется время реакции латентного периода. Следующей фазой построения двигательного действия считается фаза моторного компонента двигательной реакции. При регистрации быстроты одиночного движения выявлены некоторые особенности: время, потраченное на удар в цель, значительно продолжительнее, чем время, потраченное на исполнение свободного удара. Данные, полученные в ходе ряда исследований, указывают на то, что не существует значимой разницы в показателях времени латентной фазы движения правой или левой ногой. Длительность латентной фазы увеличивается в зависимости от сложности технического исполнения двигательного действия. Сложность двигательной программы определяется временем латентного периода и временем на коррекцию ее по ходу выполнения двигательного действия. Биомеханическая структура специфических, свойственных футболисту двигательных действий и тестов, которые традиционно применяемых для оценки физической и технической подготовленности футболистов, характеризуются значительными различиями, которые можно свести к биомеханическим механизмам организации вращательных движений относительно осей, расположенных поперек и вдоль звеньев опорно-двигательного аппарата человека.

Наибольшей информативной значимостью отличается методика, разработанная на основе оценки биомеханической структуры соревновательных двигательных действий при игре в футбол. Структура определяет скорость бега без смены направления и при изменении направления движения, временную характеристику произвольного удара и ударов в цель. Эта методика может быть использована как для отбора в специализированные спортивные школы, так и для контроля физической и техникой подготовленности в ходе овладения спортивным мастерством. Биомеханический контроль технической и физической подготовленности

можно эффективно применять в работе с футболистами разной квалификации для коррекции учебно-тренировочных программ с целью совершенствования спортивного мастерства. Удар с полуполета относится к сложно-координационному двигательному действию в футболе. Осуществление данного технического компонента происходит в момент отскока мяча от земли и последующему по нему удару ногой. В силу физических свойств мяча удар, произведенный таким способом, получается очень сильный. При приземлении мяча опорная нога ставится рядом с мячом с последующим сгибанием в коленном суставе. Бьющая нога отводится назад. В момент удара носок бьющей ноги сильно оттягивается, выполняется разгибательное движение в голеностопном суставе. Туловище отклоняется преимущественно назад и в сторону опорной ноги. Как и в любом другом ударе, завершающая фаза состоит из проводки ноги в сторону полета мяча и скручивания туловища в направлении ударной ноги. Выявляют ряд специальных упражнений, которые благоприятно воздействуют на воспитание данного технического компонента:

1. Взаимодействие со стенкой. Находясь в 5 – 7 метрах от стенки лицом, спортсмен подбрасывает мяч перед собой. В момент отскока мяча от земли нанесите удар незначительной силы серединой подъема. Преимущественно используется повторный метод. Удар по мячу средней частью подъема считается самым простым по технике исполнения. При стабильном выполнении данного упражнения переходите к смене ударной части подъема, используя внутреннюю и внешнюю часть.

2. Взаимодействие с партнером и стенкой. Расстояние от стенки 5 – 7 метров. Исходное положение: стоите лицом к партнеру так, чтобы стенка располагалась от вас на 90 градусов. Товарищ набрасывает мяч вам таким образом, чтобы мяч опускался перед вами. Задача исполнителя наклонить туловище в сторону опорной ноги и послать мяч с лета в стенку ударом с полуполета.

3. Бросок на ход. Находясь перед воротами, выполняется бросок вверх по направлению к воротам. Предварительно догнав мяч, нанесите удар по воротам.

4. Точная передача. Партнер располагается от вас на расстоянии 12 метров и выполняет бросок в вашу сторону. Ваша задача суметь подстроиться под мяч и выполнить передачу низом с помощью удара с полуполета.

#### Литература

1. В.И. Дубровский, В.Н. Федорова Биомеханика: Учеб. для сред, и высш. учеб, заведений. — М.: Изд-во Владос-Пресс, 2003. — 672 с.: ил. ISBN 5-305-00101-3.

2. Селуянов, В.Н. Футбол: проблемы физической и технической подготовки /В.Н. Селуянов, К.С. Сарсания, В.А. Заборова, - Долгопрудный, Изд. дом «ИНТЕЛЛЕКТик», 2012. – 160 с.

3. Футбол: Учебник для институтов физической культуры. Под ред.

Полишкиса М.С., Выжгина В.А. – М.: Физкультура, образование и наука, 2010. – 254 с.

4. Губа, В.П. Тестирование и контроль подготовленности футболистов: монография / В. П. Губа, А.В. Скрипко. – М.: Спорт, 2016. – 168 с. ил.

5. Лексаков, А.В. Комплекс упражнений для тренировки юных футболистов 6-12 лет: Учебно-методическое пособие /А.В. Лексаков. – Н. Новгород: Российский футбольный союз, 2015. – 143 с.

*Диванкулиев Д.Г., преподаватель кафедры теории и методики футбола, studentfootball@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *KICKING TECHNIQUE ON THE BALL FROM THE POINT OF VIEW OF BIOMECHANICS*

*Divankuliyev D. G., teacher of the Department of Theory and Methodology of Football, studentfootball@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GCOLIFK)*

**Annotation:** *the structure of specific movements of a football player is an urgent topic for scientific and methodological research. This specific feature in football, when justifying control procedures at various stages of the training process, is not sufficiently developed.*

**Keywords:** *biomechanical characteristics of the technique of hitting the ball in football, playing technique, technical training*

#### *References*

1. V.I. Dubrovskij, V.N. Fedorova *Biomexanika: Ucheb. dlya sred, i vy`ssh. ucheb, zavedenij.* — М.: Izd-vo Vlados-Press, 2003. — 672 s.: il. ISBN 5-305-00101-3.

2. Seluyanov, V.N. *Futbol: problemy` fizicheskoy i texnicheskoy podgotovki /V.N. Seluyanov, K.S. Sarsaniya, V.A. Zaborova, - Dolgoprudny`j, Izd. dom «INTELLEKTiK», 2012. – 160 s.*

3. *Futbol: Uchebnik dlya institutov fizicheskoy kul`tury`. Pod red. Polishkisa M.S., Vy`zhgina V.A. – М.: Fizkul`tura, obrazovanie i nauka, 2010. – 254 s.*

4. Guba, V.P. *Testirovanie i kontrol` podgotovlennosti futbolistov: monografiya / V. P. Guba, A.V. Skripko. – М.: Sport, 2016. – 168 s. il.*

5. *Leksakov, A.V. Kompleks uprazhnenij dlya trenirovki yuny`x futbolistov 6-12 let: Uchebno-metodicheskoe posobie /A.V. Leksakov. – N. Novgorod: Rossijskij futbol`ny`j soyuz, 2015. – 143 s.*



## ФУТБОЛ КАК БИЗНЕС В РОССИИ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧАСТНЫХ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ

Зайченко Д.В., Логинова О.А.

***Аннотация:** с середины XX-го века футбол в развитых странах встал на путь монетизации. Из спортивно-зрелищной игры футбол превратился в полноценную бизнес-индустрию с большим потенциалом. Европейские клубы стали зарабатывать в разы больше, что позволило им самостоятельно держаться на плаву и выстраивать стратегии долгосрочного развития. В Советском Союзе такой тенденции не наблюдалось ввиду особенностей экономического строя и развития. Профессионального спорта не было как такового, а все спортсмены считались любителями. Футбол в это время выполнял спортивно-развлекательную и оздоровительную функции, клубы существовали исключительно за счёт государственных дотаций.*

***Ключевые слова:** футбол в России, частные футбольные клубы, перспективы развития футбола.*

После развала СССР, во всех отраслях, в том числе и футболе произошли кардинальные изменения. В сжатые сроки спортивным организациям необходимо было перестраиваться на новую рыночную модель экономики. Большинству спортивных клубов в таких условиях грозило банкротство, поэтому государство было вынуждено оказать им финансовую поддержку, чтобы футбол не исчез как профессиональный спорт. На сегодняшний день ситуация не сильно изменилась – подавляющее большинство футбольных клубов все ещё финансируется из государственного бюджета, либо за счёт государственных корпораций. Этот фактор является одним из самых серьёзных барьеров на пути развития российского футбола и становления его как прибыльной индустрии.

Для того, чтобы отследить динамику развития футбола в России и сравнить ее с европейскими странами, можно использовать такой показатель, как клубный рейтинг ассоциаций, ежегодно обновляемый УЕФА. Формируется он на основе успехов команд из определённой страны на международной арене.

Таблица 1 – Показатели динамики стран в рейтинге УЕФА с 2011 по 2022 год

Страна	11/ 12	12/ 13	13/ 14	14/ 15	15/ 16	16/ 17	17/ 18	18/ 19	19/ 20	20/ 21	21/ 22
Россия	7	8	7	7	7	6	6	6	7	8	10
Нидерланды	8	9	8	9	10	13	14	11	10	7	7
Португалия	5	5	5	5	5	7	7	7	6	6	6
Шотландия	18	24	23	23	25	23	26	20	14	11	9
Австрия	15	16	14	16	16	15	11	12	12	10	8

Согласно этому рейтингу в сезоне 2011/2012 Россия занимала 7 место. Спустя 10 лет, в сезоне 2021/2022 Россия опустилась на 3 позиции и заняла десятую строчку, пропустив вперёд Нидерланды, Австрию и Шотландию. Хотя в течение трех сезонов 2016/2017–2018/2019 удерживала шестую строчку. Исходя из этого можно говорить о том, что уровень российского чемпионата значительно упал за этот период времени, при этом в странах, опередивших Россию в рейтинге, динамика прямо противоположная: Австрия и Шотландия в сезоне 2011/2012 занимали 15 и 18 место соответственно.

Ежегодно, согласно правилам УЕФА, РФС выпускает данные о финансовых показателях команд РПЛ. Согласно отчету за 2020 год суммарно клубы потратили 65,9 млрд. рублей, не учитывая расходы на трансферы. Трансферный баланс клубов составил 7,8 млрд. рублей. Суммарные доходы составили 62 млрд. рублей. Однако, многие клубы в графу «прочие доходы» вписывают поступления из государственного бюджета, поэтому невозможно точно сказать сколько клуб зарабатывает, без государственного финансирования.

Не менее важный показатель – доходы в день матча. Здесь выявляются очевидные проблемы российских клубов. Суммарно по этой статье дохода команды заработали всего 3,6 млрд. рублей, при этом почти половина приходится на матчи «Спартак» и «Зенита». Исходя из этого отчёта, можно понять, что большая часть клубов прекратила бы своё существование без поддержки государства и государственных корпораций. На сегодняшний день частными клубами в РПЛ можно считать только «Сочи», «Краснодар» и «Спартак Москва». 3 команды из 16 представленных – плохой показатель.

В европейских лигах, подавляющее большинство клубов контролируются частными инвесторами. Это является большим преимуществом для развития футбола как бизнеса:

- независимость клубов от государства;
- снижение нагрузки на государственный бюджет;
- жесткий контроль за целевым использованием финансовых средств;
- нацеленность на получение коммерческих результатов, тесно связанных со спортивными достижениями команды;
- более целесообразная трансферная политика;
- упор на развитие игроков с целью их дальнейшей перепродажи;
- отсутствие коррупционных схем внутри клуба;
- профессиональный менеджмент.

Несмотря на все плюсы отсутствия государственных денег в профессиональном футболе, количество частных клубов в России не увеличивается. Этому есть объективные причины:

- инвестиции в футбольный клуб в России являются низколиквидными;
- чрезмерно жёсткое регулирование деятельности профессиональных клубов со стороны РФС;
- высокие требования при повышении команды в классе;
- невозможность здоровой конкуренции с клубами, спонсируемыми государственными корпорациями;
- высокий уровень коррупции и недоверия к российской футбольной индустрии;
- клубы, уже финансируемые государством, не хотят отказываться от государственной поддержки, опасаясь существенного понижения доходов.

Важно отметить, что руководство России видит текущие проблемы и разрабатывает варианты постепенного вывода государственных денег из футбола, однако этот процесс может растянуться на долгие годы.

Можно сделать вывод, что развитие российских клубов зависит от множества решений, из которых можно выделить:

- ежегодное уменьшение государственной поддержки клубов – это даст время командам найти новые статьи доходов, увеличить существующие и постепенно перейти в частное управление;
- ввести ограничение максимальной доли в уставном капитале футбольных клубов для государственных корпораций;
- упростить процедуру регистрации и лицензирования новых профессиональных команд;
- ввести налоговые льготы для новообразованных частных клубов;
- ужесточить наказания и более пристальный контроль за коррупцией в сфере футбола;
- разработать варианты льготного кредитования для частных клубов;
- ввести налоговые льготы для бизнеса, инвестирующего в футбольную команду.

#### Литература

1. Клубный рейтинг УЕФА [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.uefa.com/european-qualifiers/>
2. Лушкин А. Кто владеет российским футболом: от госкорпораций до миллиардеров, 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://inkazan.ru/news/sport/01-06-2020/kto-vladeet-rossiyskim-futbolom-ot-goskorporatsiy-do-milliarderov>
3. Общероссийская общественная организация Российский футбольный союз [Электронный ресурс]. URL: <https://m.rfs.ru>

*Зайченко Дмитрий Викторович, студент 3 курса кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, happyfail2001@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Логонова Ольга Александровна, старший преподаватель кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, 5066097@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### **FOOTBALL AS A BUSINESS IN RUSSIA. PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PRIVATE FOOTBALL CLUBS**

*Zaichenko, Dmitry Viktorovich, 3rd year student of the Department of Management and Economics of Sport Industry named after V.V. Kuzin, happyfail2001@yandex.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Loginova Olga Aleksandrovna, Senior Lecturer at the Department of Management and Economics of Sport Industry named after V.V. Kuzin, 5066097@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *since the middle of the 20th century, football in developed countries has embarked on the path of monetization. From a sports and entertainment game, football has turned into a full-fledged business industry with great potential. European clubs began to earn many times more, which allowed them to stay afloat on their own and build long-term development strategies. In Russia, such a trend was not observed due to the peculiarities of the economic system and development. There was no professional sport as such, and all athletes were considered amateurs. Football in Russia performed sports, entertainment and recreational functions, the clubs existed exclusively at the expense of state subsidies.*

**Keywords:** *football in Russia, private football clubs, football development prospects.*

#### *References*

1. *Klubnyy reyting UYEFA [Elektronnyy resurs]. URL: <https://ru.uefa.com/european-qualifiers/>*
2. *Lushkin A. Kto vladeyet rossiyskim futbolom: ot goskorporatsiy do milliarderov, 2020. [Elektronnyy resurs]. URL: <https://inkazan.ru/news/sport/01-06-2020/kto-vladeet-rossiyskim-futbolom-ot-goskorporatsiy-do-milliarderov>*
3. *Obshcherossiyskaya obshchestvennaya organizatsiya Rossiyskiy futbol'nyy soyuz [Elektronnyy resurs]. URL: <https://m.rfs.ru>*

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИТНЕС КЛУБА ПУТЕМ ВВЕДЕНИЯ НОВОГО ВИДА ГРУППОВОЙ ТРЕНИРОВКИ

Калашникова А.И., Ушакова Н.А.

***Аннотация:** в ходе исследования фитнес индустрии в России были выявлены тактические мероприятия, позволяющие повысить эффективность деятельности фитнес клуба.*

***Ключевые слова:** эффективность деятельности, фитнес индустрия, фитнес-услуги, стратегия развития.*

### Введение

Фитнес-индустрия в России развивается стремительными темпами. Открывается множество организаций различного класса и уровня, предоставляющих фитнес услуги. Рынок предоставления фитнес-услуг в России имеет достаточно предпосылок для динамичного роста, и является эффективным инструментом получения прибыли для коммерческих организаций, но проблемой является постоянное поддержание эффективной деятельности любого фитнес клуба.

По данным 1-ФК за 2019 год численность занимающихся физической культурой и спортом составило 58 млн. Человек (Таблица 1), из них 6 млн. занимаются именно в фитнес клубах (рисунок 2).

Таблица 1 - Численность занимающихся физической культурой и спортом (человек)

#### Раздел II. Физкультурно-оздоровительная работа

Численность занимающихся физической культурой и спортом (человек)									
Всего	Из общей численности занимающихся								
	В возрасте						Женщины	В сельской местности	работающие
	3–15 лет	16–18 лет	19-29 лет	30-54 (женщины), 59 (мужчины) лет	55 (женщины), 60 (мужчины) – 79 лет	80 и старше			
4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
58,616 1,642	19,013 ,681	4,131, 892	14,653 ,585	16,912, 188	3,828,6 42	76,6 54	23,625 ,984	12,902 ,801	22,588, 488

из них: фитнес-клубы	29	7,593	6,368,074
-------------------------	----	-------	-----------

Рисунок 2. Численность занимающихся в фитнес клубах от общего количества

Согласно стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2030 года численность занимающихся должна вырасти до 75 млн. человек.

К числу решений, обеспечивающих достижение этой цели, можно отнести улучшение и расширение физкультурно-оздоровительных видов предлагаемых услуг в связи с потребностями потребителей.

Маркетинговые стратегии любого фитнес клуба базируются на нескольких тактических мероприятиях, одним из которых является разработка и проведение мероприятий внутреннего маркетинга.

Одним из таких мероприятий может являться внедрение новых программ занятий. Которые должны отвечать за постоянное удовлетворение запросов и потребностей клиентов клуба.

Для того, чтобы фитнес-клубу выделиться от своих конкурентов и захватить больший объем рынка, необходимо больше узнать о потребностях потребителей, об их страхах, которые тормозят процесс покупки и потребления услуг.

Групповые занятия фитнесом не только более доступны, но и мотивируют к достижению максимально эффективных результатов. Современная фитнес индустрия предлагает множество популярных программ.

Внедрение нового группового занятия позволит значительно повысить эффективную деятельность фитнес клуба и улучшить конкурентоспособность.

Предлагается ввести совершенно новую групповую тренировку, направленную на снижение веса, прокачку мускулатуры, для набора мышечной массы и разработки различных групп мышц. Отличительной особенностью этой тренировки будут упражнения из легкой атлетики. Данное занятие подходит преимущественно для подготовленных клиентов. Эта силовая тренировка предусматривает использование дополнительного оборудования, различных отягощений или веса собственного тела. В комплексе с аэробными нагрузками они наращивают силу, скорость, выносливость и увеличивают гибкость суставов.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий вывод.

Повышение эффективности работы любого фитнес-клуба в значительной степени зависит от качественной реализации стратегии его продвижения, а следовательно, внедрение новой групповой тренировки

является одним из способов повышения эффективности деятельности фитнес клуба.

#### Литература

1. Сковорода, И. А. Повышение эффективности работы фитнес-клуба / И. А. Сковорода. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 8 (194). — С. 71-76.

*Калашикова Анастасия Игоревна, магистрантка 2 курса, Кафедра Менеджмент и экономика спортивной индустрии им. В. В. Кузина, anastasiyakala@mail.ru, РГУФКСМиТ, Москва, Россия*

*Ушакова Наталья Александровна, кандидат педагогических наук, доцент, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва*

#### *IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE FITNESS CLUB BY INTRODUCING A NEW TYPE OF GROUP TRAINING*

*Kalashnikova Anastasia Igorevna, undergraduate Of Department of Management and Economics of Sports industries named after V.V. Kuzin, anastasiyakala@mail.ru RSUPESYT, Russia, Moscow*

*Ushakova Natalia Aleksandrovna, Associate Professor, PhD, Associate Professor, Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism*

**Annotation:** *In the course of the study of the fitness industry in Russia, tactical measures were identified to improve the efficiency of the fitness club.*

**Keywords:** *performance, fitness industry, fitness services, development strategy.*

#### *References*

1. Skovoroda, I. A. *Improving the efficiency of the fitness club / I. A. Skovoroda. - Text : direct // Young scientist. — 2018. — № 8 (194). — Pp. 71-76.*

УДК 796.062

### **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕЗУЛЬТАТЫ КВАЛИФИКАЦИИ СПОРТСМЕНОВ-СТРЕЛКОВ ИЗ ЛУКА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ СОРЕВНОВАНИЯХ**

Кокоулина Е.М.

**Аннотация:** *на сегодняшний день такой вид спорта как стрельба из лука начинает становится популярной как в сообществе любителей физической культуры, и спорта, так и среди людей, которых восхищают герои спорта. Однако, быть спортсменом это большая ответственность. Не всегда удаётся показывать наилучший и ожидаемый результат на соревнованиях и этому могут помешать целый ряд причин. В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на результаты квалификации спортсменов-стрелков из лука на международных соревнованиях,*

проводится анализ, а также предлагаются рекомендации для повышения спортивных результатов.

**Ключевые слова:** стрельба из лука, спортсмен-стрелок, соревнование, квалификация, спортивный результат, факторы влияния.

Соревнование по стрельбе из лука проходит в несколько этапов: пристрелка, стартовый круг (квалификация) и финальные раунды, причём сначала в личном зачёте, а затем – в командном. На протяжении всего периода соревнования перед спортсменом-стрелком из лука стоит непростая задача – ему необходимо на протяжении всех этапов показывать наивысший результат, который он нарабатывал на тренировках, а также во время тренировочных сборов. Но, к сожалению, не всё всегда идёт по плану и необходимо быть готовым к любому развитию событий. Так же стоит отметить, что в зависимости от типа непредвиденных обстоятельств стоит выбирать соответствующую стратегию по дальнейшим действиям, которая поможет если не полностью решить данную ситуацию, то хотя бы снизить вероятность самого худшего итога.

Рассмотрим факторы, которые могут серьезно воздействовать на результат спортсмена-стрелка из лука во время квалификационного раунда: - *погодные условия в период соревнования*. Стрельба из лука – один из немногих видов спорта, который в значительной степени зависит от погоды. Считается, что самой благоприятной погодой для проведения тренировок и соревнований по стрельбе из лука – это 18-20° С, облачно, без ветра и осадков. Если погода слишком холодная, то спортсмен может переохладиться, к тому же ему необходимо надевать больше одежды, что приводит к скованности во время стрельбы. Яркое солнце способно ослепить спортсмена, находящегося на поле, а в некоторых случаях получить тепловой удар. Например, отечественная спортсменка Светлана Гомбоева во время церемонии открытия Олимпийских Игр-2020 в Токио (Япония), получила тепловой удар и оказалась на 45-й позиции, потеряв лидерство квалификационного раунда. Ветер – самый непредсказуемый и опасный противник для стрелков из лука, без наличия опыта стрельбы в таких условиях весьма проблематично показывать свой наработанный результат. Аналогичная ситуация касается и осадков.

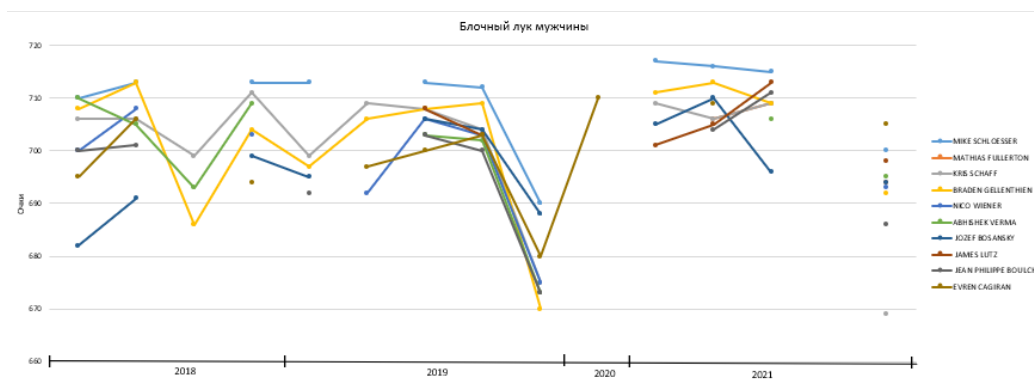


Рисунок 1 – Блочный лук (мужчины)



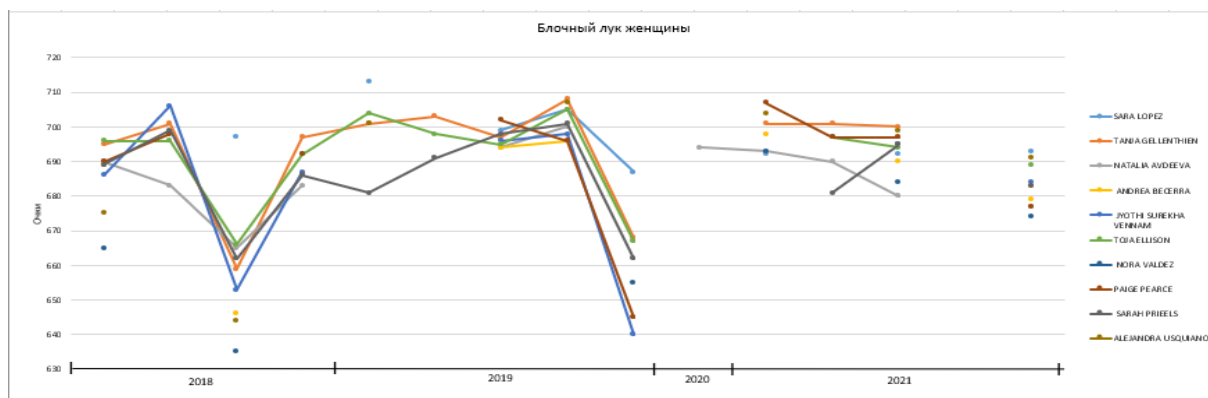


Рисунок 2 – Блочный лук (женщины)

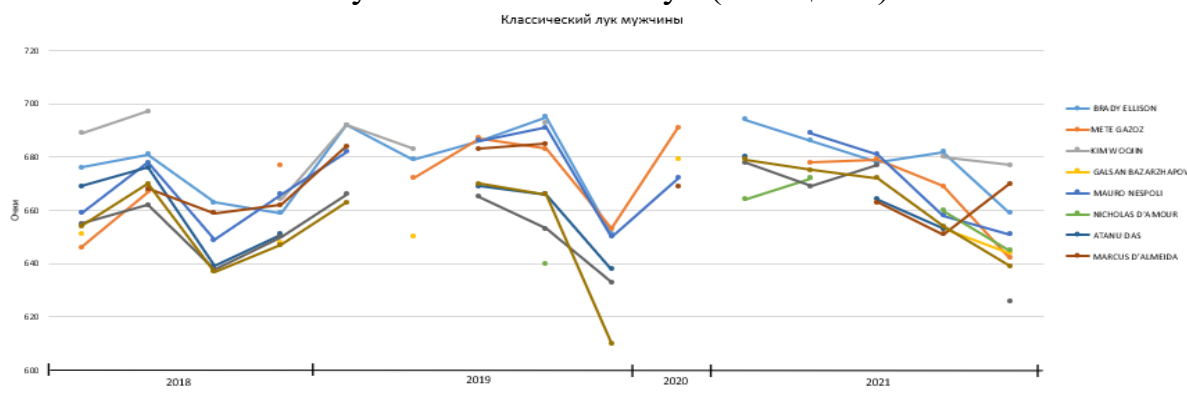


Рисунок 3 – Классический лук (мужчины)

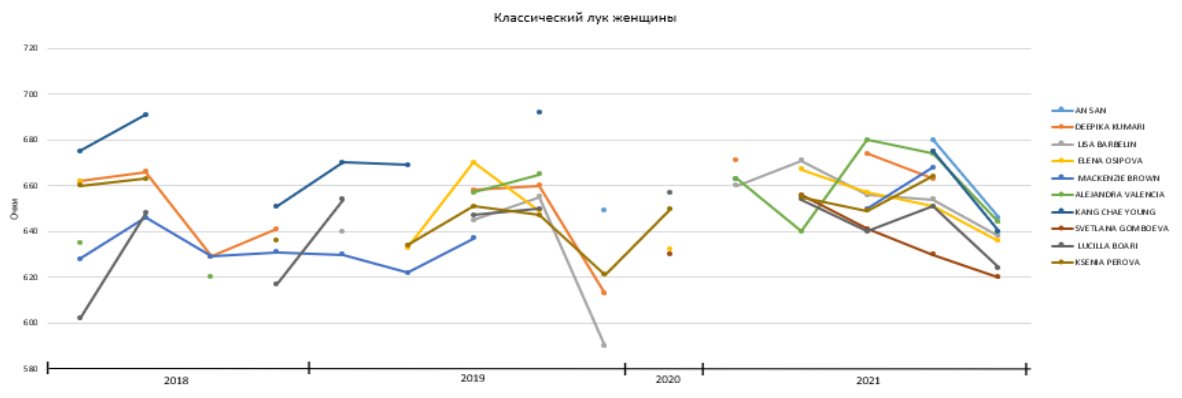


Рисунок 4 – Классический лук (женщины)

Наглядный пример воздействия данного фактора можно увидеть на приведённых ниже графиках (рисунки 1 - 4), где показана динамика результатов квалификации ТОП-10 спортсменов-стрелков из лука по мировому рейтингу (на 2021 год) из всех 4 дисциплин (Блочный лук – 50 метров (36+36 выстр.) мужчины и женщины; Классический лук – 70 метров (36+36 выстр.) мужчины и женщины) на крупнейших международных летних соревнованиях в период с 2018 по 2021 гг [3],[4].

Прослеживается общая динамика спада ближе к концу летнего сезона 2019 года. Это связано с тем, что тогда с 1 по 7 июля проводился Финал Кубка Мира Хёндэ (4 этап) в Берлине (Германия) и на протяжении всего

соревнования стояла очень ветреная погода, практически все спортсмены оказались в непредсказуемых и сложных условиях, в результате чего их результат был сильно низким по сравнению с другими [3], [4].

- *материальная составляющая спортсмена-стрелка из лука.* Лук – это очень сложное устройство, состоящее из огромного количества деталей, состояние и работоспособность которых, играют наиважнейшую роль на технический результат спортсмена. Даже поломка самой маленькой детали может привести к необратимым последствиям.

- *физическая и психологическая подготовка спортсмена-стрелка из лука.* Самая большая опасность для спортсмена – это заболеть или же получить травму, так как после этого их ждёт период восстановления, после которого не многие способны вернуться в форму.

Огромную роль играет и психологическое состояние стрелка. Волнение, слабая стрессоустойчивость могут отрицательно повлиять на результат. Даже если спортсмен показывал высокий результат на тренировках, домашних соревнованиях, если он не способен справиться с волнением на международных соревнованиях, велика вероятность того, что его показываемые результаты будут весьма отличаться от ожидаемых.

Отдельного внимания заслуживает пандемия COVID-19, данный вирус нарушил все планы и надежды не только спортсменов-стрелков из лука и их тренеров, а также специалистов, работников и организаторов соревнований различного уровня. Из-за опасности распространения и вероятности заражения в период с марта 2019 г. по сентябрь 2020 г. пришлось отменить или перенести на более поздний срок соревнования (в том числе и Игры XXXII Олимпиады в Токио, которые прошли в 2021г.) [3], план подготовки спортсменов-стрелков из лука к соревнованиям был полностью нарушен.

#### **Вывод и рекомендации:**

Профессия спортсмена очень сложна: с одной стороны, это возможность увидеть мир, заниматься любимым делом, а с другой – все силы и средства тратятся на тренировки, сборы и соревнования. На плечах каждого человека, решившим связать свою жизнь со спортом, лежит высокая ответственность представлять свою страну на международных соревнованиях, а также подавать хороший пример подрастающему поколению. Снижение результата и спад после травмы – обычное явление, которое всегда было, есть и будет в карьере любого спортсмена, самое главное – это то, как он справляется с данным недугом. Стрельба из лука — тот вид спорта, в котором огромную роль на результат играют погодные условия, состояние используемого инвентаря, физическая подготовка спортсмена-стрелка из лука, а также наличие у него таких качеств как: стрессоустойчивость и сила воли.

Для того, чтобы уменьшить воздействие вышеперечисленных факторов влияния и в случае стрессовых ситуаций, рекомендуется придерживаться следующих советов:

- *проводить тренировки в специализированных условиях:* ветер, дождь, солнечная погода, при низких и высоких температурах. В этом случае у спортсмена будет больше опыта стрельбы в сложную для него погоду, тогда на соревнованиях он сможет полностью сконцентрироваться на выполнении своего выстрела [1]. Также не стоит забывать о том, что одежда всегда должна быть соответствующая, чтоб избежать возможных проблем со здоровьем.

- *совершенствовать тактическую устойчивость* или, умение подстраиваться под любую ситуацию, выбрать наилучший вариант развития событий и предугадывать возможные последствия. Примером может послужить такой навык в стрельбе из лука, называемый «стрельба на вынос», если во время серии поднялся ветер слева, то стрелку необходимо рассчитать силу ветра и вынести свою стрелу левее от точки прицеливания, чтобы она полетела в нужном направлении [1]. Ещё один способ улучшения своих стратегических навыков – умение следить за временем и задавать себе вопросы: «Поднялся сильный ветер, стоит ли сейчас стрелять или лучше подождать?», «Сколько мне нужно времени на два выстрела?», «Успею ли я до конца серии?» и т.п.

- *развитие специальных координационных способностей.* Стрельба на неустойчивых поверхностях, с закрытыми глазами, использование различных типов релиза, тренировки ритмичной направленности и другие [2].

- *психологическая подготовка и её улучшение.* Волнение и страх неудач – это те вещи, от которых невозможно полностью избавиться, но очень важно их минимизировать. Поэтому тренер или менеджер спортсмена-стрелка из лука (или целой команды) может проводить специализированные тренировки, где воссоздаются условия настоящего соревнования (стрельба под сигнал, со зрителями, альтернативной стрельбой и т.д.), тренинги, семинары, беседы и встречи с психологами, которые помогут перебороть свои страхи. Очень важно в данной ситуации, чтобы между стреляющим и его обучающим была атмосфера полного доверия.

#### Литература

1. Байдыченко, Т.В. Совершенствование технической подготовленности спортсменов, стрелков из классического лука = Improving the technical performance of the athletes, classic bow shooters / Байдыченко Т.В., Архипова Е.А., Шакиров Р.В. // Учен. зап. ун-та им. П.Ф. Лесгафта. - 2014. - № 3 (109). - С. 19-25.

2. Байдыченко Т.В. Усовершенствование координационных способностей стрелков- лучников высокой квалификации / Байдыченко Татьяна Владимировна, Архипова Екатерина Алексеевна.// Теорія і методика фізичного виховання і спорту. – Київ.- 2011. - №4. - 114 с.

3. Официальный сайт Всемирной федерации стрельбы из лука World Archery. URL: <https://worldarchery.sport>

4. Электронная система ведения протоколов соревнований по стрельбе из лука IANSEO. URL: <https://www.ianseo.net>

*Кокоулина Елизавета Михайловна, студент 3 курса кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, e.kokoulina@list.ru, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма, Россия, Москва*

#### **ANALYSIS OF THE MAIN FACTORS AFFECTING ON ARCHERY-ATHLETES' QUALIFICATION ROUND RESULTS IN INTERNATIONAL COMPETITIONS**

*Kokoulina Elizaveta Mikhailovna, 3rd year student of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, e.kokoulina@list.ru, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism, Russia, Moscow*

**Annotation:** nowadays, such a sport as archery is beginning to gain popularity both in the community of physical culture lovers and among people who simply admire the heroes of the sport. However, being a sportsman is not only a great joy, but also a great responsibility. It is not always possible to show your best and expected result in the competition. This study examines the main factors that affect on archery-athletes' qualification round results in international competitions, analyzes them, and also offers recommendations that competitors should adhere to in order to improve their sports results.

**Keywords:** archery, archery-athlete, competition, qualification round, sports result, affecting factors.

#### *References*

1. Baidychenko, T.V. Sovershenstvovanie tekhnicheskoy podgotovlennosti sportsmenov, strelkov iz klassicheskogo luka = Improving the technical performance of the athletes, classic bow shooters / Baidychenko T.V., Arhipova E.A., Shakirov R.V. // Uchen. zap. un-ta im. P.F. Lesgafta. - 2014. - № 3 (109). - S. 19-25.

2. Baidychenko T.V. Usovershenstvovanie koordinacionnykh sposobnostey strelkov-luchnikov vysokoi kvalifikatsii / Baidychenko Tatiana Vladimirovna, Arhipova Ekaterina Alekseevna.// Teoriia i metodika fizichnogo vihovannia i sportu. – Kiiiv.- 2011. - №4. - 114 s.

3. Official website of the World Archery federation. URL: <https://worldarchery.sport>

4. Archery Competition Management System IANSEO. URL: <https://www.ianseo.net>

## ДИНАМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ ВРАТАРЕЙ 15-16 ЛЕТ В ХОККЕЕ С ШАЙБОЙ В ПОДГОТОВИТЕЛЬНОМ ПЕРИОДЕ

Комариков К.К., Кугно Э.Э.

*Аннотация:* в статье рассматривается объем тренировочной нагрузки по видам подготовки с учетом направленности и содержания мезоциклов в подготовительном периоде вратарей в хоккее с шайбой 15-16 лет, результаты тестирования общей и специальной подготовленности в подготовительном периоде

*Ключевые слова:* подготовка вратарей в хоккее с шайбой 15-16 лет, планирование, подготовительный период, мезоциклы, нагрузка, тестирование

Основные задачи физической подготовки вратарей 15-16 лет по повышению общей и специальной выносливости, силовых способностей, гибкости реализуются на общеподготовительном этапе. Применяется самый большой арсенал средств разной направленности: упражнения общеразвивающего характера для развития физических качеств, упражнения на снарядах, из других видов спорта. На специально-подготовительном этапе физическая подготовка носит комбинированный характер, направлена на решение задач специальной подготовки вратарей и осуществляется методом сопряженного воздействия [1,2, 3,5].

Таким образом, планирование подготовительного периода вратарей 15-16 лет в хоккее осуществляется с учетом их игрового амплуа, определяется динамика нагрузки, объем и интенсивность в соответствии с отдельными сторонами подготовки, дифференцируются методы применения физических упражнений и средние циклы тренировочного процесса, что позволит проследить направленность и последовательность применяемых средств в подготовке вратарей[4].

В связи с этим мы оптимально распределили объем тренировочной нагрузки по видам подготовки с учетом направленности и содержания мезоциклов в подготовительном периоде подготовки вратарей 15-16 лет.

Объем часов подготовительного периода составляет 135 часов и отличается волнообразностью динамики нагрузки, обеспечивающей нагрузочную фазу и восстановление. Физическая подготовка в подготовке вратарей 15-16 лет в подготовительном периоде занимает 40 часов (31%). На техническую подготовку отводится 38 часов (28%). Тактической подготовке посвящено 24 часа (17%) и соревновательная подготовка занимает 33 часа (24%).

Для более полного отражения структуры физической подготовки, планирования объема, интенсивности и динамики нагрузки нами структурирована физическая подготовка по развитию отдельных физических качеств в подготовительном периоде с учетом их соревновательной деятельности. Учитывая игровое амплуа вратарей, мы

определили объемы средств физических упражнений за весь подготовительный период (Рисунок 1)

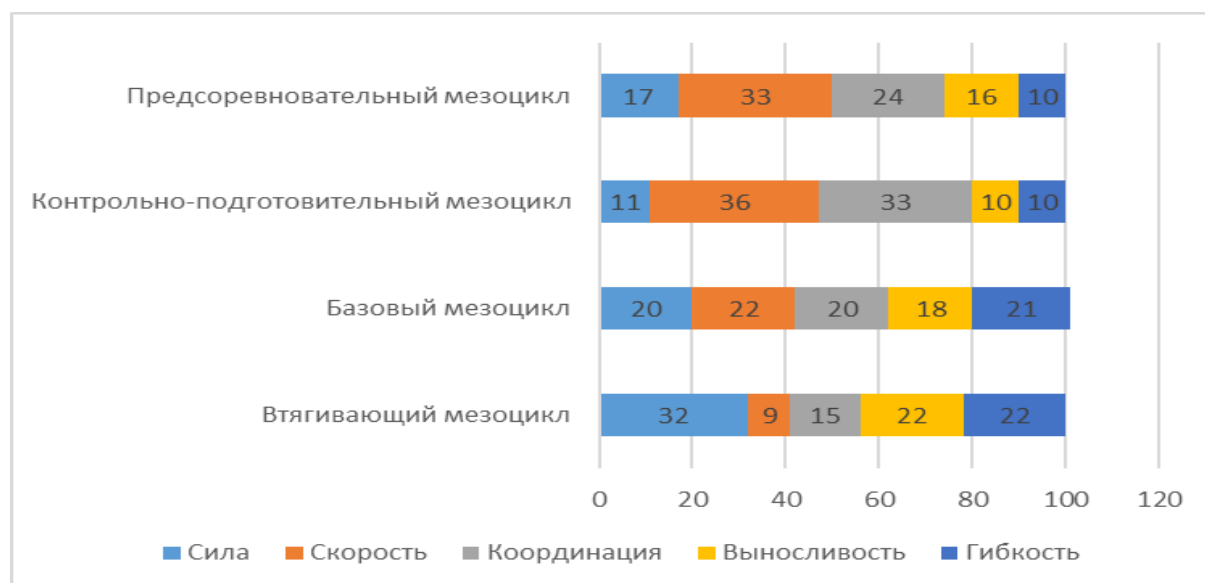


Рисунок 1 - Динамика средств подготовки вратарей 15-16 лет в подготовительном периоде (%)

Из рисунка 1 видно, что во втягивающем мезоцикле более всего отводится средств на силовую (32%) подготовку и повышение выносливости, гибкости (22%). В базовом мезоцикле средства развития физических качеств распределяются более равномерно, но с акцентом на скорость 22%, силовые и координационные способности по 20%, развитию гибкости (21%) и выносливости 18%. Контрольно-подготовительный и предсоревновательный мезоциклы по своему содержанию соответствуют специфике подготовки вратарей к соревнованиям с учетом их игрового амплуа и основные задачи решаются по скоростной (33%, 36%) и координационной (33%, 24%) подготовке.

При этом, режим тренировочной нагрузки изменяется от аэробного характера на этапе общей подготовки до смешанного аэробно-анаэробного и анаэробного характера. Что показывает о повышении интенсивности тренировок за счет выполнения специально-подготовительных упражнений подводящих, имитационных, выполняемых с учетом координационной структуры игровой деятельности во время соревновательных игр. Также соревновательных упражнений в учебно-тренировочных и соревновательных играх, которые проводятся в условиях моделирования будущих соревнований. Методы применения физических упражнений также изменяются от стандартно-повторного до вариативного и сопряженного воздействия, когда акцент в тренировочные задания делается выполнение и отработку технических приемов в условиях увеличения специфической нагрузки (упражнений имитационного и соревновательного характера).

Для обоснования эффективности планирования физической подготовки вратарей в хоккее с шайбой 15-16 лет в подготовительном периоде с

применением разнонаправленных средств с учетом структуры игровой деятельности проводился педагогический эксперимент в ХК «Байкал» г. Иркутска.

Экспериментальная группа, которая выступала в качестве контрольной группы была сформирована из 6 вратарей 15-16 лет команды ХК «Байкал».

Контрольные испытания для определения уровня общей физической подготовленности у вратарей 15-16 лет проводились в рамках входного контроля в начале эксперимента на начало общеподготовительного этапа и конце общеподготовительного этапа, т.е. осуществлялся входной и этапный контроль (таблице 1).

Таблица 1 – Динамика результатов общей физической подготовленности вратарей 15-16 лет на общеподготовительном этапе ( $\bar{X} \pm m$ )

Тесты	Бег 30м с высокого старта (с)	Бег 3000 м (мин)	Подтягивание на высокой перекладине (раз)	5-ой прыжок длину с места (см)
На начало этапа	4,55±0,02	13,47±0,25	11,13±1,14	10,45±1,26
На конец этапа	4,17±0,09	12,56±0,16	14,26±0,52	13,78±1,11
t – критерий	3,1	3,1	2,5	1,95
P	<0,05	<0,05	<0,05	>0,05

Статистическая обработка результатов общей физической подготовленности вратарей 15-16 лет на начало эксперимента общеподготовительного этапа (ОПЭ) и окончания ОПЭ по тестам, дает основания нам утверждать, что они являются объективными.

Контрольные испытания для определения уровня специальной физической подготовленности у вратарей 15-16 лет проводились в рамках текущего контроля на начало специально-подготовительного этапа и конце специально-подготовительного этапа и эксперимента, т.е. осуществлялся текущий и этапный контроль (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика результатов специальной физической подготовленности вратарей 15–16 лет на специально-подготовительном этапе ( $\bar{X} \pm m$ )

Тесты	Челночный бег в стойке вратаря 6х9м (с)	Бег на коньках по малой восьмерке лицом и спиной вперед в стойке вратаря (с)	Т-образный шаг на коньках в стойке вратаря (с)	Скользящие перекаты на вратарских щитках (с)
На начало этапа	41,65±0,35	40,86±0,21	22,48±0,27	25,34±0,53
На конец этапа	40,24±0,13	39,18±0,33	21,17±0,11	23,19±0,25
t - критерий	3,8	4,3	4,5	3,6
P	<0,01	<0,01	<0,01	<0,05

Как видно из таблицы 2 все улучшения результатов подтверждаются на статистическом уровне при 5% и 1% уровне значимости.

Полученные результаты развития общей и специальной физической подготовленности вратарей, подтверждают, эффективность системы планирования физической подготовки вратарей в хоккее с шайбой 15-16 лет в подготовительном периоде.

Таким образом, вратари 15-16 лет продемонстрировали прирост уровня развития физических качеств на статистически достоверном уровне значимости 1% и 5%.

Рассмотренные выше данные свидетельствуют о положительном воздействии оптимизированной тренировочной нагрузки подготовки вратарей 15-16 лет в подготовительном периоде с учетом специфики игровой соревновательной деятельности.

#### Литература

1. Букатин, А.Ю. Юный хоккеист. Пособие для тренеров / А.Ю. Букатин, В.М. Колузганов. - М.: Физкультура и спорт, 2006. - 208 с.
2. Лукшин, С.Н. Особенности физической подготовки хоккеистов в 15 - 16 лет на этапах подготовительного периода / С.Н. Лукшин. - М.: Совесткий спорта, 2012. -173 с.
3. Нагорный, В.Э. Принципы формирования нагрузок в тренировочных занятиях с юными спортсменами / В.Э. Нагорный // Проблемы юношеского спорта. - М.: Физкультура и спорт, 2012. - С. 5-24
4. Савин, В.П. О построении тренировочного процесса хоккеистов / В.П. Савин. Хоккей. Ежегодник. - М. Физкультура и спорт., 2005. - С. 25-28



5. Савин, В.П. Физическая подготовка хоккеистов высокой квалификации. / В.П. Савин. Метод. пособие. - М., 2006. - 91 с.

*Комариков Константин Константинович, магистрант 1 года обучения кафедры «Общепрофессиональных и специальных дисциплин» Иркутского филиала РГУФКСМиТ, golkiperkomarikov@mail.ru, Россия, Иркутск, Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «российского государственного университета физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Кугно Эдуард Эдуардович, к.пед.н., доцент кафедры «Общепрофессиональных и специальных дисциплин» Иркутского филиала РГУФКСМиТ, edyardkygno68@mail.ru, Россия, Иркутск, Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «российского государственного университета физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### **THE DYNAMICS OF PHYSICAL FITNESS OF GOALKEEPERS AGED 15-16 IN ICE HOCKEY IN THE EARLY-SEASON PRACTICE**

*Komarikov Konstantin Konstantinovich, 1-year master's student of the Department of "General Professional and Special Disciplines" of the Irkutsk branch of RGUFKSMITH, golkiperkomarikov@mail.ru, Branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE). Irkutsk, Russia.*

*Kugno Eduard Eduardovich, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of "General Professional and Special Disciplines" of the Irkutsk branch of RGUFKSMITH, edyardkygno68@mail.ru, Branch of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE). Irkutsk, Russia.*

**Annotation:** *the article deals with the amount of training load depending on types of training, taking into account the mesocycles orientation and content in the early-season training of goalkeepers aged 15-16 years in ice-hockey, general and special conditions testing results in the early-season practice.*

**Keywords:** *goalkeepers aged 15-16 years training in ice hockey, planning, early-season practice, mesocycles, load, testing.*

#### *References*

1. Bukatin, A.YU. YUnyj hokkeist. Posobie dlya trenerov / A.YU. Bukatin, V.M. Koluzganov. - M.: Fizkul'tura i sport, 2006. - 208 s.

2. Lukshin, S.N. Osobennosti fizicheskoy podgotovki hokkeistov v 15 - 16 let na etapah podgotovitel'nogo perioda / S.N. Lukshin. - M.: Sovetskij sporta, 2012. -173 s.

3. Nagornyy, V.E. Principy formirovaniya nagruzok v trenirovochnyh zanyatiyah s yunymi sportsmenami / V.E. Nagornyy // Problemy yunosheskogo sporta. - M.: Fizkul'tura i sport, 2012. - S. 5-24

4. Savin, V.P. O postroenii trenirovochnogo processa hokkeistov / V.P. Savin. Hokkej. Ezhegodnik. - M. Fizkul'tura i sport., 2005. - S. 25-28

5. Savin, V.P. Fizicheskaya podgotovka hokkeistov vysokoy kvalifikacii. / V.P. Savin. Metod. posobie. - M., 2006. - 91 s.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПОДДЕРЖКИ БОЛЕЛЬЩИКОВ НА СТАДИОНАХ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДОМАШНИХ И ГОСТЕВЫХ МАТЧЕЙ КЛУБОВ АНГЛИЙСКОЙ ПРЕМЬЕР-ЛИГИ ПО ФУТБОЛУ

Коржуков А.В.

***Аннотация:** статья посвящена сравнительному анализу результатов клубов Английской Премьер-Лиги по футболу при поддержке болельщиков и при их отсутствии. Пандемия COVID-19 оказала весомое влияние на проведение спортивных соревнований. Цель статьи – проанализировать влияние присутствия и отсутствия зрителей на результаты футбольных команд в домашних и гостевых матчах.*

***Ключевые слова:** английская Премьер-Лига, футбол, пандемия COVID-19, болельщики.*

**Введение.** На соревновательную деятельность спортсменов влияет множество факторов. Одним из этих факторов является поддержка зрителей. Анализ научной литературы в области спортивной психологии показал, что поведение болельщиков создаёт определённые психологические условия проведения соревнований. Присутствие зрителей, поддерживающих футбольных клуб, или их отсутствие, оказывает существенное влияние на результаты команды.

Вопрос влияния болельщиков особенно актуален в эпоху пандемии COVID-19. Национальные футбольные чемпионаты, европейские и мировые первенства подверглись тем или иным карантинным мерам. Например, проведение матчей без зрителей, ограничение посещаемости до 30% от заполняемости арены[2,3].

Английская Премьер-Лига – профессиональная футбольная лига. Является высшим дивизионом в системе футбольных лиг Англии. В ней выступают 20 клубов [1].

**Основная часть.** Для проведения исследования влияния присутствия зрителей на стадионах на результаты футбольных команд нами была выбрана Английская Премьер-Лига. Основанием для этого послужила средняя заполняемость стадионов с сезона 2017/2018 до сезона 2019/2020, составившая 97,2%. Данные приведены в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Средний процент заполняемости стадионов.

Сезон	Ср. % посещаемости
2019/20	96,6
2018/19	97,7
2017/18	97,3
Ср.знач.	97,2

Сезон 2020/2021 не учитывался, так как проводился при пустых трибунах, кроме последних двух туров. Высокий процент посещаемости позволяет достоверно оценивать влияние поддержки болельщиков на результаты команд в домашних и гостевых матчах.

Мы изучили результаты последних трёх сезонов до пандемии COVID-19 и сезон 2020/2021, который за исключением заключительных двух туров был сыгран при пустых трибунах. Нами был рассмотрен процент побед в домашних матчах и гостевых матчах сезонов 2017/2018 – 2020/2021. Данные представлены в таблице 2 [5].

Таблица 2 – Процент побед в домашних и гостевых матчах

Сезон	Дома (%)	Гости (%)
2020/21	38	40
2019/20	45	31
2018/19	48	34
2017/18	46	28

Также мы сравнили процент побед в домашних и гостевых встречах команд, которые вошли в топ-4 по итогам последних двух сезонов (2019/2020 и 2020/2021). В их число вошли: Манчестер Сити, Манчестер Юнайтед, Ливерпуль, Челси. Аналогично нами были рассмотрены сезоны 2017/2018 – 2020/2021. Данные представлены в таблице 3 [5].

Таблица 3 – Процент побед в домашних и гостевых матчах топ-4 клубов АПЛ

Сезон	Ман.Сити		Ман.Юнайтед		Ливерпуль		Челси	
	Дома	Гости	Дома	Гости	Дома	Гости	Дома	Гости
2020/21	48%	52%	42%	58%	48%	52%	49%	51%
2019/20	58%	42%	56%	44%	56%	44%	55%	45%
2018/19	55%	45%	55%	45%	55%	45%	58%	42%
2017/18	50%	50%	58%	42%	57%	43%	53%	47%

## Выводы

Основываясь на данных полученных в таблице 2 и 3, мы сделали следующие выводы:

1. Болельщики оказывают положительный эффект на результаты команд, проводящих домашний матч. Так как во всех сезонах, кроме сезона 2020/2021, проведенного преимущественно при пустых трибунах, процент побед в домашних матчах выше, чем в гостевых.
2. Болельщики оказывают отрицательный эффект на результат команд, проводящих гостевой матч. Так как во всех сезонах, кроме сезона 2020/2021, проведенного преимущественно при пустых трибунах, процент побед в гостевых матчах ниже, чем в домашних.

3. Отсутствие болельщиков на стадионах сказалось на проценте побед клубов в домашних матчах. Он упал на 8,3%. Помимо этого, в гостях клубы Английской Премьер-лиги стали побеждать на 9% чаще. Именно в сезоне 2020/2021, когда матчи проводились без зрителей, впервые процент побед в гостях стал выше, чем процент побед в домашних встречах.
4. Топ-клубы подтверждают общую тенденцию влияния болельщиков на стадионах на результаты домашних и гостевых встреч. Каждая из команд топ-4 имела больший процент побед в домашних играх до сезона 2020/2021. В этом сезоне каждая топ-команда чаще выигрывала в гостях, нежели дома.

Подводя итог, зрители оказывают значительное влияние на результаты футбольных матчей. Домашние игры чаще заканчиваются победами, нежели гостевые, если на стадионе присутствуют зрители. Поддержка болельщиков того или иного клуба отражается на результатах. Во время пандемии COVID-19 клубы Английской Премьер-Лиги потеряли преимущество домашних матчей. Процент побед в гостевых встречах либо стал близок к проценту побед в домашних играх, либо стал выше. Это обосновывается проведением матчей при пустых трибунах, как следствие отсутствие поддержки зрителей.

#### Литература

1. Официальный сайт Английской Премьер-Лиги [Электронный ресурс]. URL: <https://www.premierleague.com> (дата обращения: 31.10.2021)
2. Лой Н. Болельщики и зрители в спорте высших достижений / Н.Лой. М.: Инфра-М, 2013 г. 320 с.
3. Ильин Е.П. Психология спорта, СПб., 2008, 352 с.
4. Transfermarkt.com [Электронный ресурс]. URL: <https://www.transfermarkt.com/premier-league/startseite/wettbewerb/GB1> (дата обращения: 31.10.2021)
5. SoccerSTATS.com [Электронный ресурс]. URL: <https://www.soccerstats.com/latest.asp?league=england> (дата обращения: 31.10.2021)

*Коржуков Алексей Викторович, бакалавр физической культуры, студент 1-ого курса магистратуры Национального Исследовательского Университета «Высшая школа экономики», akorzhuikov@hse.ru, менеджер отдела сопровождения учебного процесса по дополнительным профессиональным программам Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ ВШЭ, Покровский бульвар 11, Москва, Россия.*

#### *FANS SUPPORT IN STADIUMS AND ITS INFLUENCE ON THE RESULTS OF HOME AND AWAY GAMES OF ENGLISH PREMIER LEAGUE FOOTBALL CLUBS.*

*Korzhuikov Alexey Victorovich, bachelor of physical education, 1<sup>st</sup> year master student of National Research University «Higher school of economics», akorzhuikov@hse.ru, manager*

of the department for support of the educational process for additional professional programs of the Higher school of jurisprudence and administration NRU HSE, Pokrovskiy blvd 11, Moscow, Russia.

**Annotation:** the article is devoted to a comparative analysis of the results of the English Premier League football clubs with the support of fans and their absence. The COVID-19 pandemic has had powerful impact on the conduct of sports events. The aim of the article is to analyze the impact of the presence and absence of spectators on the results of football teams in home and away matches.

**Keywords:** English Premier League, football, COVID-19 pandemic, fans

#### References

1. Transfermarkt.com [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.transfermarkt.com/premier-league/startseite/wettbewerb/GB1> (data obrashcheniya: 31.10.2021)
2. SoccerSTATS.com [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.soccerstats.com/latest.asp?league=england> (data obrashcheniya: 31.10.2021)
3. Ofitsalnyy sayt Angliyskoy Premyer-Ligi [Elektronnyy resurs]. URL: <https://www.premierleague.com> (data obrashcheniya: 31.10.2021)
4. Loy N. Bolelshchiki i zriteli v sporte vysshikh dostizheniy / N.Loy. M.: Infra-M. 2013 g. 320 s.
5. Ilin E.P. Psikhologiya sporta. SPB.. 2008. 352 s.

УДК 796.032.2

## АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ТУРНИРОВ ПО ГОЛЬФУ В РАМКАХ ИГР XXXII ОЛИМПИАДЫ 2020 ГОДА В ТОКИО (ЯПОНИЯ)

Леонтьева Н.С., Ивашина П.И.

**Аннотация:** исследование посвящено сравнительному анализу основных показателей соревнований по гольфу среди женщин и мужчин, которые проводятся в рамках Игр Олимпиад. Сравнение было проведено по следующим критериям: общему счету за 4 дня и общему счету по дням олимпийского турнира по гольфу. Первый турнир по гольфу в рамках Игр Олимпиад прошел в 1900 году в Париже (Франция). Гольф является популярным видом спорта, распространенным в большинстве странах Мира. Именно этот фактор послужил причиной включения гольфа в программу Игр Олимпиад.

**Ключевые слова:** гольф, Игры Олимпиад, страны-участницы, представительство регионов мира, лидеры.

Исследование посвящено анализу результатов соревнований по гольфу среди женщин и мужчин, которые проводились в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония). Сравнение было проведено по общему счету за 4 дня и общему счету по дням олимпийского турнира по гольфу. Первые соревнования по гольфу в рамках Игр Олимпиад прошли в 1900 году.

Гольф является популярным видом спорта, распространенным в большинстве странах Мира. Именно этот фактор послужил причиной включения гольфа в программу Игр Олимпиад.

Игры XXXII Олимпиады 2020 года проходили в Японии в период с 23 июля по 8 августа 2021 года. Участвовало около 11 тысяч спортсменов. В олимпийской программе было представлено 33 вида спорта и 339 дисциплин.

Соревнования по гольфу прошли с 29 июля по 7 августа на поле для гольфа «Касумигасеки Кантри Клуб» («Kasumigaseki Country Club»), Кавагоэ, Япония. В турнире по гольфу в рамках Игр XXXII Олимпиады участвовало 35 стран. Соревнования включали индивидуальный зачет среди мужчин и женщин.

В индивидуальном зачете среди женщин 1 место заняла – Нелли Корда (США), 2 место с разницей в 1 удар заняла Моне Инами (Япония), 3 место – Лидия Ко (Новая Зеландия).

Результаты турнира по гольфу среди женщин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония) представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты турнира по гольфу среди женщин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония)

<i>Место</i>	<i>ФИО (страна)</i>	<i>Результат (общий счет за 4 дня/общий счет по дням)</i>
1	Нелли Корда (США)	267 (67, 62, 69, 69)
2	Моне Инами (Япония)	268 (70, 65, 68, 65)
3	Лидия Ко (Новая Зеландия)	268 (70, 67, 66, 65)
10	Сей-Янг Ким (Южная Корея)	274 (69, 69, 68, 68)
20	Даниэль Канг (США)	277 (69, 69, 74, 65)
30	Мин Ли (Тайвань)	280 (71, 68, 73, 68)
40	Джоди Эварт Шэдофф (Великобритания)	284 (74, 68, 70, 72)
50	Азахара Муноз (Испания)	290 (69, 76, 73, 72)
60	Тондже Даффинруд (Норвегия)	309 (81, 73, 81, 74)

Графическое изображение результатов турнира по гольфу среди женщин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония) представлены на рисунке 1.

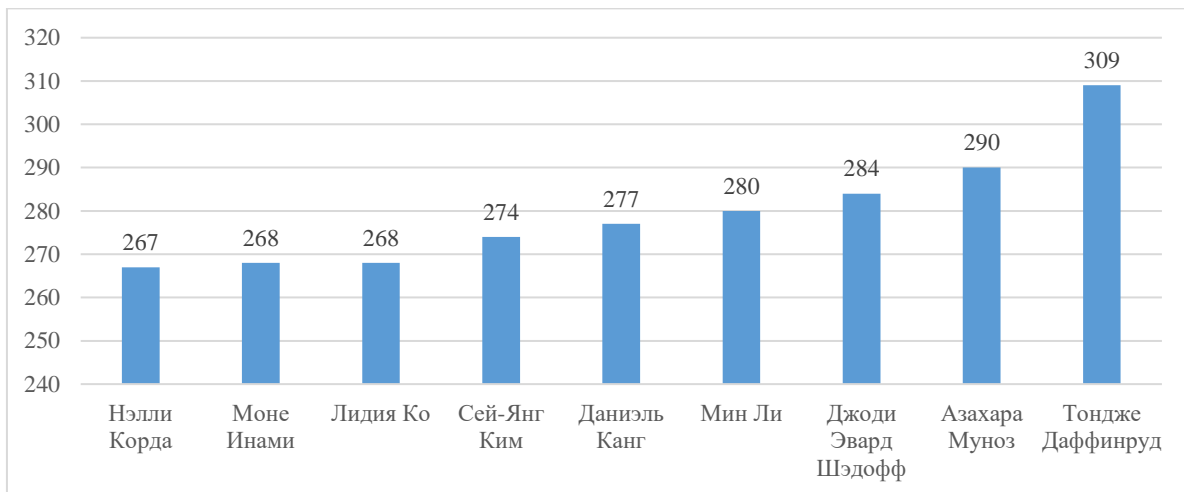


Рисунок 1 – Результаты турниров по гольфу среди женщин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония)

В индивидуальном зачете среди мужчин 1 место занял – Счауффелле Ксандер (США), 2 место с разницей 1 удар занял Саббатини Рори (Словакия), 3 место с разницей в 2 удара от второго места занял Пан Чэн-цзун (Тайвань).

Результаты турнира по гольфу среди мужчин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты турнира по гольфу среди мужчин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония)

Место	ФИО (страна)	Результат (общий счет за 4 дня/общий счет по дням)
1	Счауффеле Ксандер (США)	266 (68, 63, 68, 67)
2	Саббатини Рори (Словакия)	267 (69, 67, 70, 61)
3	Пан Чэн-цзун (Тайвань)	269 (74, 66, 66, 63)
10	Нейманн Джоакуин (Чили)	270 (70, 69, 66, 65)
20	Пейтерс Томас (Бельгия)	273 (65, 76, 64, 68)
30	Валимаки Сами (Финляндия)	275 (70, 70, 68, 67)
40	Юан Ючун (Китай)	278 (69, 68, 70, 71)
50	Хагес Макензи (Канада)	281 (69, 72, 65, 75)
60	Лайсер Ондрей (Чехия)	294 (72, 77, 73, 72)

Графическое изображение результатов турниров по гольфу среди мужчин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония) представлены на рисунке 2.

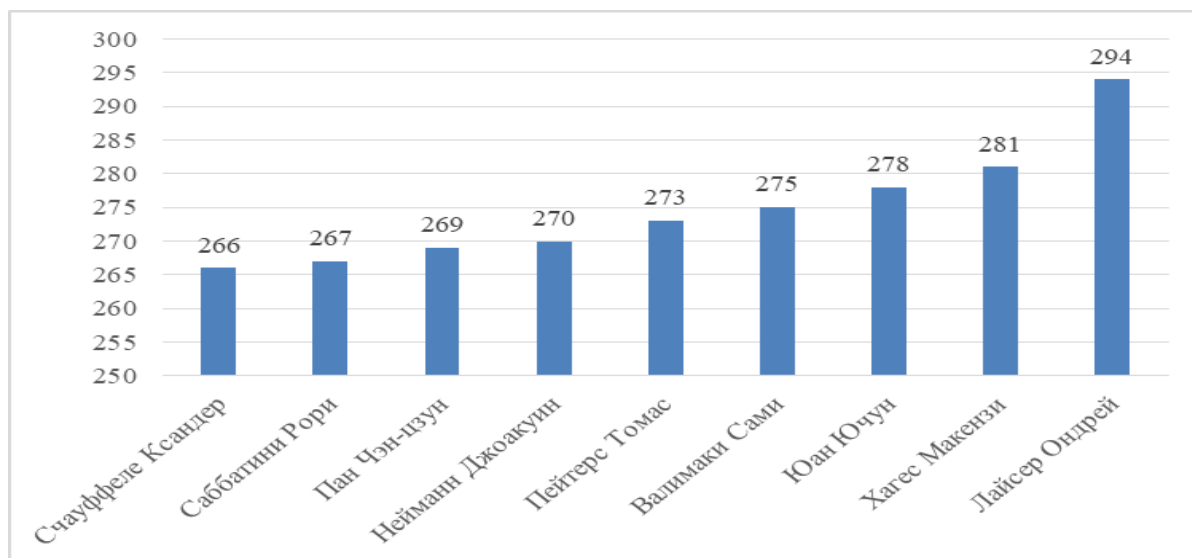


Рисунок 2 – Результаты турниров по гольфу среди мужчин в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония)

Данные таблиц и их визуальной интерпретации позволяют сделать вывод о том, что география популярности гольфа в мире обширна. Это подтверждают, оказавшиеся на пьедестале представители разных регионов мира. На протяжении истории гольфа бесменными лидерами являются спортсмены из США среди мужчин и женщин, вторые места по итогам турнира по гольфу в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года заняли представители Японии и Словакии, третье место заняли представители Новой Зеландии и Тайваня.

Сравнительный анализ основных показателей соревнований по гольфу среди женщин и мужчин, в рамках Игр XXXII Олимпиады 2020 года в Токио (Япония) позволил сделать вывод о том, что существенной разницы между итоговыми результатами спортсменов в турнирной таблице не прослеживается, так как к соревнованиям допускаются профессиональные игроки, находящиеся в официальном олимпийском рейтинге, который базируется на результатах мирового рейтинга.

#### Литература

1. IGF International Golf Federation: [www.igfgolf.org](http://www.igfgolf.org). – Лозанна, 2021. – URL: <https://www.igfgolf.org/> (дата обращения: 08.09.2021). – Режим доступа: свободный.
2. Олимпийский комитет России: [olympic.ru](http://olympic.ru). – Москва, 2021. – URL: <https://olympic.ru/tokyo-2021/tokyo-2020-obshhaya-informatsiya/> (дата обращения: 08.09.2021). – Режим доступа: свободный.



*Полина Игоревна Ивашина, студентка кафедры ИЦФКиСФУС, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК), г. Москва, e-mail: Ivashina-gierspolina@yandex.ru.*

*Надежда Сергеевна Леонтьева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры ИЦФКиСФУС, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, г. Москва, e-mail: nadejda\_14071977@mail.ru, 49.04.01 Физическая культура, Тел.: 8-495-961-31-11.*

#### **ANALYSIS OF THE RESULTS OF GOLF TOURNAMENTS IN THE FRAMEWORK OF THE GAMES OF THE XXXII OLYMPIC GAMES 2020 IN TOKYO (JAPAN)**

*Polina Igorevna Ivashina, student of the history of civilization, physical culture and sport, philosophy and sociology department, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow. e-mail: Ivashina-gierspolina@yandex.ru.*

*Nadejda Sergeevna Leontieva, candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor, department of the history of civilization, physical culture and sport, philosophy and sociology, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow, e-mail: nadejda\_14071977@mail.ru, 49.04.01 Physical Culture, Cell phone: 8-495-961-31-11*

**Annotation:** *the study is devoted to the comparative analysis of the main indicators of golf competitions among women and men, which are held within the framework of the Olympic Games. The comparison was made according to the following criteria: the total score for 4 days and the total score for the days of the Olympic golf tournament. The first golf tournament in the framework of the Games of the Olympics was held in 1900 in Paris (France). Golf is a popular kind of sport in most countries of the world. This factor was the reason for the inclusion of golf in the program of the Olympics.*

**Keywords:** *golf, Olympic Games, country-participant, representation of regions of the world, leaders.*

#### **References**

- 1. IGF International Golf Federation: [www.igfgolf.org](http://www.igfgolf.org). – Lozanna, 2021. – URL: <https://www.igfgolf.org/> (data obrashcheniia: 08.09.2021). – Rezhim dostupa: svobodnyi.*
- 2. Olimpiiskii Komitet Rossii: [olympic.ru](http://olympic.ru). – Moskva, 2021. – URL: <https://olympic.ru/tokyo-2021/tokyo-2020-obshhaya-informatsiya/> (data obrashcheniia: 08.09.2021). – Rezhim dostupa: svobodnyi.*

## ПОКАЗАТЕЛИ НАНЕСЕНИЯ УДАРОВ В АТАКАХ В ПОЕДИНКАХ НАЧИНАЮЩИХ И КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ФЕХТОВАЛЬЩИКОВ НА САБЛЯХ

Мовшович А.Д., Овчинников Н.И.

***Аннотация:** современное фехтование на саблях отличается своеобразием, отраженным в правилах соревнований, которые допускают использование не только ударов, но и уколов в схватках с противником. Преимущество ударов по отношению к уколам в фехтовании на саблях обеспечивается возможностями нападения всей длиной клинка при поражении туловища с любой стороны, а также маски, и обеих рук [1,2,3]. При этом движения саблей в вертикальном положении при выполнении ударов создают некоторые преимущества для нападения переносом и позволяют чаще избегать столкновений с клинком обороняющегося противника, в отличие от горизонтального расположения оружия в фехтовании на рапирах и шпагах [4,5]. Скоротечность возникающих ситуаций противоборства, быстрота перемещений участников боя приводят к частому возникновению схваток на краю фехтовальной дорожки. Вместе с тем частота подобных ситуаций в соревновательных поединках до сих пор остается мало изученной, в связи с чем и предприняты данные исследования.*

***Ключевые слова:** фехтование на саблях, удары, нанесенные в атаках, середина дорожки, край дорожки.*

### **Введение**

В последние годы так сложилось, что большинство проводимых исследований в области теории и методики фехтования проводятся на материале единоборства на шпагах и рапирах. Вместе с тем именно фехтование на саблях претерпело существенные изменения в связи с реформаторской деятельностью Международной федерации фехтования. Все это зримо отразилось на технологии подготовки фехтовальщиков на саблях и в целом на их соревновательной деятельности. Поэтому исследование содержания поединков на саблях во время крупных турниров, определение показателей использования атак по всей длине фехтовальной дорожки могут представлять интерес для специалистов.

**Задача исследований.** Выявить показатели нанесения ударов в атаках в разные секторы поражаемой поверхности и их локацию в различных частях поля боя в поединках начинающих и квалифицированных саблистов.

### **Методы исследований.**

1. Видеозапись соревновательных поединков и в частности разновидностей атак, выполняемых ударом в различные секторы по всей длине фехтовальной дорожки.
2. Методы математической статистики.

### **Основная часть.**

Обсуждение показателей нанесения ударов при реализации основных атак (начинающих схватку) у испытуемых саблистов (табл. 1) приводит к заключению, что квалифицированные спортсмены на высоком уровне

статистической достоверности чаще используют для нанесения ударов в три поражаемых сектора именно конец фехтовальной дорожки. Вместе с тем начинающие саблисты применяют основные атаки в середине фехтовальной дорожки. Помимо превосходства в маневрировании квалифицированные саблисты, обладая большим боевым опытом, понимают, что на краю поля боя по известным причинам есть больше шансов успешно завершить атаку.

Таблица 1 – Удары, нанесенные в основных атаках

№ N п/п	Удары, нанесенные в основных атаках	Начинающие саблисты	Квалифицированные саблисты	Достоверность различий P
11	Удар по маске (край дорожки)	9	44	<0,001
22	Удар по левому боку (край дорожки)	22	95	< 0,001
33	Удар по правому боку (край дорожки)	13	80	< 0,001
44	Удар по левому боку (середина дорожки)	97	22	< 0,001
55	Удар по правому боку (середина дорожки)	88	13	< 0,005
66	Удар по маске (середина дорожки)	30	9	< 0,005

Характерно, что удары по левому и правому боку в атаках на подготовку начинающие саблисты наносят в больших объемах посреди поля боя (табл.2). Исключение составляют удары по маске, где квалифицированные саблисты достоверно чаще атакуют данный сектор поражения. Поскольку атаки на подготовку выполняются значительно реже и в меньших объемах, чем основные атаки, не было получено статистических данных о локации атак на подготовку по всей длине фехтовальной дорожки.

Таблица 2 – Удары, нанесенные в атаках на подготовку

№ N п/п	Удары, нанесенные в основных атаках на подготовку	Начинающие саблисты	Квалифицированные саблисты	Достоверность различий P
11	Удар по левому боку (середина дорожки)	60	35	< 0,005
22	Удар по правому боку (середина дорожки)	54	40	< 0,005
33	Удар по маске (середина дорожки)	6	18	< 0,005

Обсуждая материалы исследований относительно повторных атак, можно прийти к убеждению, что эта разновидность нападений занимает самые малые объемы в соревновательных поединках. Возможно, здесь сказываются особенности судейства в фехтовании на саблях, когда удар после выполнения повторной атаки в случае обоюдного нападения присуждается противнику, который в этот момент тоже предпринял атаку (табл.3). В итоге можно лишь отметить, что показатели нанесения ударов при реализации повторных атак почти не отличаются у обеих выборок испытуемых саблистов. Они также чаще выполняются на середине дорожки (недостаток статистического материала), а исключение составляют лишь удары по левому боку.

Таблица 3 – Удары, нанесенные в повторных атаках

№ N п/п	Удары, нанесенные в атаках на подготовку	Начинающие саблисты	Квалифицированные саблисты	Достоверность различий P
11	Удар по левому боку (середина дорожки)	10	3	< 0,005
22	Удар по правому боку (середина дорожки)	9	4	> 0,005
33	Удар по маске (середина дорожки)	4	2	> 0,005

Совсем иная картина наблюдается при обсуждении ответных атак (табл. 4). Практически любой фехтовальщик знает, что ответная атака может выполняться на противника, завершившего свою атаку. И это завершение может случиться на любой части поля боя, поэтому локализации ответных атак на фехтовальной дорожке почти всегда зависит не от тактического замысла саблиста, а от того, в какой момент произойдет такой разрыв дистанции, после которого атакующий спортсмен вынужден остановиться, не нанеся удара. Показатели, приведенные в табл. 4 иллюстрируют данное предположение, где больше ударов по маске и правому боку при завершении ответных атак выполняют квалифицированные саблисты на середине дорожки.

Таблица 4 – Удары, нанесенные в ответных атаках

№ N п/п	Удары, нанесенные в ответных атаках	Начинающие саблисты	Квалифицированные саблисты	Достоверность различий P
11	Удар по маске (край дорожки)	7	7	>0,005
22	Удар по левому боку (край дорожки)	15	13	> 0,005

33	Удар по правому боку (край дорожки)	21	17	> 0,005
44	Удар по левому боку (середина дорожки)	46	40	> 0,005
55	Удар по правому боку (середина дорожки)	38	51	< 0,005
66	Удар по маске (середина дорожки)	15	27	< 0,005

## Выводы

1. Квалифицированные саблисты при реализации основных атак чаще используют конец фехтовальной дорожки ( $P < 0,001$ ).
2. Показатели нанесения ударов в ответных атаках не имеют привязки к определенному месту поля боя в связи с особенностями дистанционного маневрирования в фехтовании на саблях.
3. Представление о локализации применения атак на подготовку и повторных атак по всей длине поля боя требует наличия большого статистического материала в связи с незначительными объемами использования саблистами данной разновидности нападений.

## Литература

1. Аркадьев В.А. Фехтование. Учебник для институтов физической культуры. – М.: Физкультура и спорт, 1959. - 389 с.
2. Аркадьев В.А. Ступени мастерства фехтовальщика / Аркадьев Виталий Андреевич. – М.: ФИС, 1975. – 169 с.
3. Аркадьев В. А. Тактика в фехтовании. - М.: Физкультура и спорт, 1969. - 181 с.
4. Булочко К. Т. Фехтование. - Учебник для институтов физической культуры. – М.: Физкультура и спорт, 1967. – 417 с.
5. Д.Тышлер, Г.Тышлер. Фехтование. От новичка до чемпиона. – М.: Академический проект, 2007. - 230 с.

*Мовшович Алек Давыдович, профессор, доктор педагогических наук. Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК). E-mail: alek-movshovich@yandex.ru*

*Овчинников Никита Ильич, студент 4-го курса ИС и ФВ. Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК). E-mail: nikmen7@bk.ru*

## INDICATORS OF STRIKES IN ATTACKS IN FIGHTS OF BEGINNER AND QUALIFIED SABER FENCERS

*Movshovich Alek Davydovich, Professor, Doctor of Pedagogical Sciences. Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE). E-mail: alek-*

movshovich@yandex.ru

Ovchinnikov Nikita Ilich, a fourth-year student. Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE). E-mail: nikmen7@bk.ru

**Annotation:** modern saber fencing is distinguished by its originality, reflected in the rules of the competition, which allow the use of not only blows, but also thrusts in fights with the enemy. The advantage of strikes in relation to thrusting in saber fencing is provided by the ability to attack with the entire length of the blade when the body is hit from either side, as well as the mask, on the armed and unarmed hand [1,2,3]. At the same time, the movements of the saber in an upright position during the execution of strikes create some advantages for the attack by transferring and allow more often to avoid collisions with the blade of the defending enemy, in contrast to the horizontal arrangement of weapons in fencing with rapiers and epees [4, 5]. The transience of the emerging confrontation situations, the speed of movement of the participants in the battle lead to the frequent occurrence of fights at the edge of the fencing track. At the same time, the frequency of such situations in competitive fights is still poorly studied, and therefore the research data has been undertaken.

**Keywords:** saber fencing, strikes applied in attacks, middle of the track, edge of the track.

#### References

1. Arkad'ev V.A. *Fekhtovanie. Uchebnik dlya institutov fizicheskoy kul'tury.* – M.: Fizkul'tura i sport, 1959. - 389 s.
2. Arkad'ev V.A. *Stupeni masterstva fekhtoval'shchika / Arkad'ev Vitalij Andreevich.* – M.: FIS, 1975. – 169 s.
3. Arkad'ev V. A. *Taktika v fekhtovanii.* - M.: Fizkul'tura i sport, 1969. - 181 s.
4. Bulochko K. T. *Fekhtovanie. - Uchebnik dlya institutov fizicheskoy kul'tury.* – M.: Fizkul'tura i sport, 1967. – 417 s.
5. D.Tyshler, G.Tyshler. *Fekhtovanie. Ot novichka do chempiona.* – M.: Akademicheskij proekt, 2007. - 230 s.

УДК 796.3

## РАЗВИТИЕ И ПРОБЛЕМЫ СЛУЖЕБНОГО ДВОЕБОРЬЯ, КАК СРЕДСТВА ФОРМИРОВАНИЯ СЛУЖЕБНО-ПРИКЛАДНЫХ НАВЫКОВ

Мокеев М.В.

**Аннотация:** особую роль в развитии профессиональных качеств у сотрудников силовых структур Российской Федерации вносит служебно-прикладной вид спорта служебное двоеборье. Спортивные дисциплины, составляющие служебное двоеборье, требуют от сотрудника проявления различных физических качеств: с одной стороны – специальной выносливости, скоростно-силовых способностей организма, а с другой – двигательной-координационных способности, меткой стрельбы. Однако, существуют сложности в развитии служебного двоеборья, которые необходимо решать.

**Ключевые слова:** служебно-прикладной вид спорта, служебное двоеборье, физические качества, психологическая устойчивость.

**Введение.** Характеристика требований служебно-боевой деятельности к сотрудникам силовых структур установила необходимость развития профессионально важных качеств. Это послужило основанием выявить особенности служебной подготовки и социально-правовую базу профессионального совершенствования сотрудников, так как социальная, теоретическая и методическая значимости проблемы их профессиональной подготовленности, обуславливают актуальность выбора наиболее эффективных методов обучения.

**Основные положения.** Анализ исследований, проведенных зарубежными криминологами и социологами в течение последних трех десятилетий по проблеме взаимосвязи между количеством преступлений насильственного характера, совершенных с применением огнестрельного оружия, и количеством имеющегося у населения огнестрельного оружия в той или иной стране, позволил сделать следующий вывод: как только огнестрельное оружие становится легкодоступным населению, вероятность гибели людей в результате насильственных преступлений увеличивается (Е.А. Шелковникова, 1997) [5].

Подтверждением этому является анализ оперативных сводок по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области, где указывается, что за последнее время увеличилось количество заказных убийств. Эти данные очевидны. Они подтверждают состояние и тенденцию развития рассматриваемой проблемы.

На сегодняшний день встал вопрос о целесообразности организации в процессе обучения сотрудников силовых структур таких занятий по служебной подготовке, которые смогли бы наиболее близко подвести их к тем условиям профессиональной деятельности, в которых им придется выполнять служебно-боевые задачи [1].

По данным В.Н. Лаврова дисциплины, обеспечивающие готовность сотрудников в плане их профессионализма, находят реализацию в виде комплексов упражнений и включают огневую, физическую, тактико-специальную подготовку, дидактические игры и умения, моделирующие целостное решение типовых задач оперативно-служебной деятельности [2,3,4].

Мнения многих авторов [4,5,7] подтверждают необходимость в решении задач, связанных с повышением профессионального мастерства в системе физической подготовки, используя служебно-прикладные виды многоборья, которые способствуют выработке и поддержанию наиболее значимых профессиональных психофизических качеств и навыков, необходимых для успешной профессиональной деятельности. Особенность служебно-прикладных видов спорта обуславливается единым соревновательным комплексом из нескольких видов спорта, практически не имеющих общих точек соприкосновения. Тем самым проявляется общность требований к функциональной и физической подготовке.

Основанием для применения служебно-прикладных видов спорта

является то, что совершенствование профессиональных навыков, может быть реализовано с учетом использования их в условиях, приближенных к боевой обстановке.

Наиболее распространенным видом служебно-прикладных видов спорта является служебного двоеборья: кросс по пересеченной местности на 3 км в сочетании со стрельбой на двух огневых рубежах из боевого ручного стрелкового оружия на 25 м. Итоговый результат определяется по сумме очков, набранных за стрельбу и кросс по специальной таблице.

Спортивные дисциплины, составляющие служебное двоеборье, требуют от сотрудника проявления различных физических качеств: с одной стороны – специальной выносливости, скоростно-силовых свойств организма, а с другой – двигательно-координационных способностей, точной стрельбы. Наиболее важным аспектом в служебном двоеборье является быстрое умение психологически переключаться с одного вида деятельности на другой, с учетом, того, что они принципиально отличаются друг от друга. Стрельба ведется в минимально возможный интервал времени после интенсивного бега при напряженных сердечно-сосудистой и дыхательной систем организма.

Из вышесказанного следует, что для повышения профессионального мастерства сотрудников силовых структур целесообразно включать в программу физической подготовки служебное двоеборье.

В своих работах Потапович П.А. [3], исследуя влияние служебного двоеборья на подготовку молодых сотрудников силовых структур высказывал: «Это упражнение формирует необходимые прикладные знания, умения и навыки в обращении с оружием; готовность к мгновенному использованию его в оперативных ситуациях; воспитывает психологическую устойчивость к сбивающим факторам; развивает физические качества как координационно-двигательные, скоростную выносливость, а также прививает культуру обращения с оружием.

Служебное двоеборье способствует:

- формированию необходимым прикладным знаниям, умениям и навыкам в обращении с оружием;
- готовности к его мгновенному использованию в оперативной ситуации;
- развитию психологической устойчивости к сбивающим факторам;
- воспитанию выносливости, специальным навыкам в ускоренном передвижении по пересеченной местности, скоростно-силовой способности;
- производству точного выстрела на фоне физического утомления;
- культурному обращению с оружием.»

Таким образом, в процессе тренировок по служебному двоеборью за счет умелого комплексирования разнообразных форм и методов совершенствуется способы применения оружия, психологическая устойчивость и скоростная выносливость.



Тем не менее, проведенный нами контент-анализ выявил существующие сложности в развитии служебного двоеборья, которые необходимо решать:

- отсутствие узкоспециализированных спортсменов и квалифицированного тренерско-преподавательского состава. В связи с молодостью данного вида спорта, на данный момент отсутствуют спортсмены, которые вышли из служебного двоеборья, имеющие колоссальный личный опыт по подготовке и участию в соревнованиях, знающих какими физическими и психологическими качествами должен обладать спортсмен, обладающие грамотными организационно-методическими навыками в организации учебно-тренировочного процесса, раскрывающие средства и методы подготовки, лимитирующие достижение высоких результатов в служебном двоеборье, подкрепленными научными исследованиями по данному виду спорта;

- недостаточное количество соревнований по служебному двоеборью для слушателей и курсантов образовательных организаций. На данный момент организуются и проводятся всего два соревнования в год по служебному двоеборью для образовательных организаций, где принимают участие слушатели и курсанты, с численным составом 5 и 7 человек. Столь малое количество соревнований не даёт возможности грамотно подготовить спортсменов, развивать и стимулировать максимальное проявление двигательных качеств, выявить и оценить качество владения двигательными действиями, совершенствовать технику и тактику выполнения упражнения, воспитать волевые и моральные качества, накапливать соревновательный опыт и стабильность результатов. В то время, как малый численный состав не позволяет расширить численность слушателей и курсантов, привлекаемых к тренировочному процессу;

- в методической неразработанности содержания и методики подготовки слушателей и курсантов образовательных организаций, занимающихся служебным двоеборьем. Отсутствуют учебно-методические разработки и учебные пособия, раскрывающие ключевые аспекты достижения успеха в данном виде спорта;

- в недостаточном обеспечении материально-технической базы. Отсутствуют специально оборудованные стрелковые тир и стрельбища, позволяющие совместить огневой рубеж на 25 м и дистанцию для бега, протяженностью один километр;

- в недостатке квалифицированных судей для судейства соревнований.

Главная функция судейского корпуса заключается в создании комфортных условий для проявления наивысших навыков спортсменов, а также в обеспечении равных условий для состязания, беспристрастности в оценке результатов действий спортсменов и объективности принимаемых решений. Очень важно, чтобы судьи были независимыми, поэтому привлекаются специалисты из других стрелковых видов спорта или

стрелковых дисциплин: из пулевой стрельбы, биатлона, стендовой стрельбы, практической стрельбы [1].

Выводы:

В процессе занятий служебным двоеборьем к сотруднику предъявляются высокие требования, как к психологической и физической подготовке, так и к процессам мышления, протекающим в условиях дефицита времени, а также на фоне высокой степени физической нагрузки. Сочетание в тренировочном процессе компенсированных средств и методов позволяет достичь положительный результат в профессиональной деятельности сотрудников силовых структур. Развитие служебного двоеборья будет способствовать не только развитию физических качеств, но и формированию навыков и умений применения боевое ручное стрелковое оружие при выполнении служебной деятельности.

#### Литература

1. Домрачёва, Е.Ю. О развитии в системе МВД России стрелковых служебно-прикладных видов спорта / Е.Ю. Домрачёва [и др.]. // Экстремальная деятельность человека. – 2018. – № 4 (50). – С. 63-67.

2. Постановление Правительства РФ от 20.08.2009 № 695 «Об утверждении перечня военно-прикладных и служебно-прикладных видов спорта и федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих руководство развитием этих видов спорта» [электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://base.garant.ru/196159> (дата обращения : 17.09.2021).

3. Потапович, П.В. Обеспечение надежности двигательных навыков точной стрельбы на фоне физического утомления в системе боевой подготовки военнослужащих Российской Федерации: диссертация ... кандидата педагог. наук : 13.00.04. – М., 2015 г. с.12

4. Сарбаев, Р.С. Инновационные пути подготовки спортсменов, специализирующихся в служебном биатлоне : диссертация ... кандидата педагог. наук : 13.00.04. – М., 2010 г. с.12

5. Тебернок, А.И. Летний полиатлон. Методика подготовки квалифицированных спортсменов-полиатлонистов: монография / А.И. Требенюк. Брянск: БФ МосУ МВД России, 2007. – 172 с.

6. Требенюк, А.И. Методика подготовки квалифицированных полиатлоноистов на основе модернизации тренировочных средств в подготовительном периоде: монография / А.И. Требенюк, О.В. Машенко. Брянск: БФ МосУ МВД России, 2007. – 210 с.

7. Фокин, В.В. Оптимизация структуры и содержания тренировочного процесса с служебном биатлоне : диссертация ... кандидата педагог. наук : 13.00.04. – М., 2005. – 264 с

8. Югрин, С.И. Быстрее, точнее, сильнее. Спортивной подготовке сотрудников ФСБ России уделяется повышенное внимание. / ФСБ. За и против № 1 (17), 2012 г. – С. 34- 38.

Мокеев Михаил Владимирович, адъюнкт 3 года обучения НИЦ ВИФК, [mokei.m@mail.ru](mailto:mokei.m@mail.ru), Россия, г. Санкт-Петербург, научно-исследовательский центр военного института физической культуры (ВИФК)

#### DEVELOPMENT AND PROBLEMS OF SERVICE COMBINED, AS SERVICE APPLIED KIND OF SPORT

Mokeyev Mikhail Vladimirovich, 3-year postgraduate NIH MIPT, [mokei.m@mail.ru](mailto:mokei.m@mail.ru), Russian, St. Petersburg, Military Institute of Physical Training

**Annotation:** a special role in the development of professional qualities of the employees of the security forces of the Russian Federation is played by service applied sports. Sports disciplines constituting the service combined require an employee to manifest various physical qualities: on the one hand, special endurance, the body speed-strength properties, and on the other, motor-coordination abilities. However, there are difficulties in the development of official service combined, which must be solved.

**Keywords:** service applied kinds of sports, service combined, physical qualities, psychological stability.

#### References

1. Domracheva, E.Y. O razvitií v sisteme MVD Rossii strelkovih slujebno\_prikladnih vidov sporta / E.Y. Domracheva // *Ekstremalnaya deyatelnost cheloveka*. – 2018. № 4 (50). S. 63-67
2. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 20.08.2009 № 695 «Ob utverzhenii perechnya voenno\_prikladnih i slujebno\_prikladnih vidov sporta i federalnih organov ispolnitelnoi vlasti\_ osuschestvlyayuschih rukovodstvo razvitiem etih vidov sporta» [elektronniy resurs] // URL [\\_http\\_//base.garant.ru/196159/](http://base.garant.ru/196159/). – Data obrascheniya 17.09.2021.
3. Potapovich\_P.V. Obespechenie nadejnosti dvigatelnih navikov tochnoi strelbi na fone fizicheskogo utomleniya v sisteme boevoi podgotovki voennoslujaschih Rossiiskoi Federacii\_ dissertaciya ... kandidata pedagog. Nauk : 13.00.04. – M. 2015. S.12
4. Sarbaev\_R.S. Innovacionnie puti podgotovki sportsmenov\_ specializiruyuschihhsya v slujebnom biatlone\_ dissertaciya ... kandidata pedagog. Nauk : 13.00.04. – M. 2010. s.12
5. Tebernok\_ A.I. Letnii poliatlon. Metodika podgotovki kvalificirovannih sportsmenov\_poliatlonisto\_ monografiya / A.I. Trebenok. – Bryansk\_ BF MosU MVD Rossii, 2007, 172 s.
6. Trebenok\_ A.I. Metodika podgotovki kvalificirovannih poliatlonoistok na osnove modernizacii trenirovochnih sredstv v podgotovitelnom periode\_ monografiya / A.I. Trebenok\_ O.V. Maschenko. – Bryansk\_ BF MosU MVD Rossii 2007. – 210 s.
7. Fokin\_ V.V. Optimizaciya strukturi i sodержaniya trenirovochnogo processa s slujebnom biatlone\_ dissertaciya ... kandidata pedagog. nauk 13.00.04. – M. 2005. – 264 s
8. Yugin Sergei Bistree\_ tochnee\_ silnee. Sportivnoi podgotovke sotrudnikov FSB Rossii udelyaetsya povishennoe vnimanie. / FSB. Za i protiv № 1 (17), 2012 g. S -34

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНЬКОБЕЖНОГО СПОРТА В РОССИИ

Мухортова Е.Д.

***Аннотация:** работа посвящена вопросам развития конькобежного спорта в России и носит обзорный характер. Рассмотрены тенденции развития дисциплины, примерами послужила ситуация в различных, преимущественно, провинциальных городах и субъектах РФ. За основу были взяты научные статьи, материалы новостных порталов, посвящённых данной тематике, выдержки из отчётов на сайтах органов муниципального управления, а также проектов программы по данному направлению.*

***Ключевые слова:** конькобежный спорт, тенденции развития, проект, положительные тенденции, шорт-трек, классическая дистанция*

Конькобежный спорт всегда считался технически сложным, требующим немалой выносливости и упорства, а поэтому признавался одним из самых зрелищных. Но в спортивной индустрии закономерно появляются новые дисциплины, среди атлетов вспыхивают яркие звёзды, а вместе с тем, эпоха когда-то популярных видов спорта неминуемо заканчивается. Что ждёт конькобежный спорт в России? Каковы тенденции его развития? С этими вопросами предстоит разобраться. В статье мы рассмотрим как шорт-трек, так и классическую дистанцию.

Открывая спортивные новости в разделе «конькобежный спорт», в последнее время нередко можно увидеть заголовки, посвящённые триумфам, громким победам отечественных спортсменов. Так, например, шорт-трекист Семён Елистратов одержал победу на соревнованиях «Кубок Союза конькобежцев России», которые проходят в Коломне. Данные соревнования являются отборочными для спортсменов, желающих попасть в Олимпийскую сборную. [1] Наши спортсмены успешно показывают себя и на мировой арене: спортсменка Ангелина Голикова заняла первое место на дистанции 500 метров на чемпионате мира, проходившем в голландском Херенвене.[2] Что касается классической дистанции, то Россия в 2022 году примет чемпионат Европы, который состоится в Коломне, сообщает информационный портал «РИА новости».[3]

С удовлетворительной оценкой выступлений российских спортсменов в предыдущем сезоне согласилось Министерство спорта России. Об этом сообщила исполнительный директор Союза конькобежцев России Варвара Барышева: «Мы отчитались перед экспертным советом (министерства спорта) по итогам выступления сборных команд по шорт-треку и конькобежному спорту в завершившемся сезоне и предоставили материалы. Выступление команд оцениваем удовлетворительно, сообщили об этой оценке, Минспорт против неё не возражал». [4]

Подытоживая всё вышесказанное: положительную оценку высшего руководства, блистательные выступления на внутренних соревнованиях и

мировых чемпионатах, можно с уверенностью заявить, что конькобежный спорт как шорт-трек, так и классическая дистанция имеют тенденции на усиленное развитие как при подготовке к Олимпийским играм, так и рассматривая развитие и популяризацию данного вида спорта по регионам.

В подтверждение последнему тезису мы можем привести отрывок из проекта «Федерации Иркутской области по конькобежному спорту»: «За 80 летний период развития конькобежного спорта в Иркутской области стал социально-значимым видом спорта. За эти годы создана областная школа подготовки спортсменов мирового уровня, тренерских и судейских кадров, система организационно-методического руководства развитием этого вида спорта.

Конькобежный спорт культивируется в 8 спортивных организациях Иркутской области, им занимается более 900 жителей области.

Основными базами развития конькобежного спорта в области являются спортивные секции образовательных учреждений дополнительного образования, отделения ДЮСШ, СДЮСШОР, ШВСМ и УОР.

Наибольший вклад в развитие конькобежного спорта и подготовку высококвалифицированных спортсменов вносят спортивные организации г. Иркутска, Ангарска и Шелехова.

Федерация Иркутской области по конькобежному спорту совместно с органами государственного управления физической культурой и спортом, образования, общественными организациями ежегодно организует и проводит Чемпионаты и Первенства Иркутской области среди школьников и взрослых спортсменов, Первенство ВУЗов по конькобежному спорту, в зачет спартакиады студентов».[5]

«В Кузбассе же резко встаёт проблема отсутствия подготовки высококвалифицированных спортсменов в течение 15 лет (2005–2019 гг.). Это свидетельствует о сложившейся проблеме в данном направлении», – такой вывод делают авторы исследования, посвящённого развитию конькобежного спорта в Кузбассе. Стоит отметить, что в данной научной статье отслеживались тенденции развития дисциплины с начала XX века: с момента образования Кемеровской области и до наших дней. Описываемая проблема сложилась именно в начале XXI века, так как ранее «демонстрировались стабильные результаты», – следует по замечанию авторов. Из статьи также следует, что на данный момент местные органы управления оказывают значительную поддержку в развитии дисциплины. [6]

Положительные тенденции в развитии данного вида спорта мы можем наблюдать во многих городах и субъектах Российской Федерации: Ульяновск, Кемерово и т. д. о строящихся спортивных объектах, первенствах по виду спорта сообщает администрация городов и субъектов.

На основе всех вышперечисленных данных можно сделать вывод о том, что у конькобежного спорта в России есть будущее. В РФ проживает и

тренируется большое количество одарённых спортсменов, решивших развивать себя в данной дисциплине. Муниципальные, региональные, и федеральные органы государственного управления оказывают существенную поддержку в развитии вида спорта. Всё это говорит о том, что конькобежный спорт имеет преимущественно положительные тенденции развития.

#### Литература

1. «Елистратов победил на Кубке Союза конькобежцев России по шорт-треку», РИА-новости, Спорт. [Электронный ресурс]; URL: <https://rsport.ria.ru/20210919/elistratov-1750790269.html> (дата обращения: 11.10.2021)
2. «Голикова повторила результат Журовой 25-летней давности», Спорт-экспресс. [Электронный ресурс]; URL: <https://www.sport-express.ru/speed-skating/reviews/angelina-golikova-vyigrala-zoloto-na-500-m-na-chm-po-konkobezhnomu-sportu-1756938/> (дата обращения: 11.10.2021)
3. «ISU одобрил проведение ЧЕ по конькобежному спорту и шорт-треку в России». РИА-новости, Спорт. [Электронный ресурс]; URL: <https://rsport.ria.ru/20210603/konki-1735510018.html> (дата обращения: 13.10.2021)
4. «Минспорт подвел итоги сезона конькобежцев и шорт-трекистов». РИА-новости, Спорт. [Электронный ресурс]; URL: <https://rsport.ria.ru/20210331/konki-1603592403.html> (дата обращения: 14.10.2021)
5. «Проект целевой программы развития конькобежного спорта в Иркутской области на 2015–2019 гг.» стр. 9 [Электронный ресурс]; URL: <https://irkobl.ru/sites/minsport/Программа%20развития%20конькобежного%20спорта%20на%202015-2018%20годы.doc> (дата обращения: 17.10.2021)
6. «Влияние физкультурно-спортивного движения на развитие конькобежного спорта в Кузбассе», Ю. В. Ворожко, О. П. Червева. [Электронный ресурс]; URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-fizkulturno-sportivnogo-dvizheniya-na-razvitie-konkobezhnogo-sporta-v-kuzbasse/viewer> (дата обращения: 26.10.2021)

*Мухортова Екатерина Денисовна, 2-й курс Института истории и международных отношений, Кемеровский Государственный университет, Россия, г. Кемерово, ул. Красная, 6 (главный корпус), e.d.mukhortova@gmail.com*

*Научный руководитель: Брюхачев Евгений Николаевич, старший преподаватель, кандидат технических наук, Кемеровский Государственный университет, Россия, г. Кемерово, ул. Красная, 6 (главный корпус), bruhachev86@mail.ru*

#### CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SPEED SKATING IN RUSSIA

*Mukhortova Ekaterina Denisovna, 2nd year student of the Institute of History and International Relations, Kemerovo State University, Russia, Kemerovo, Krasnaya str., 6 (main*

building), e.d.mukhortova@gmail.com

Scientific adviser: Evgeny N. Bryukhachev, Senior Lecturer, Candidate of Technical Sciences, Kemerovo State University, 6 Krasnaya str., Kemerovo, Russia (main building), bruhachev86@mail.ru

**Annotation:** the work is devoted to the development of speed skating in Russia and is of an overview nature. The trends in the development of the discipline are considered, the situation in various, mainly provincial cities and subjects of the Russian Federation served as examples. Scientific articles, materials of news portals devoted to this topic, excerpts from reports on the websites of municipal government bodies, as well as program projects in this area were taken as a basis.

**Keywords:** Speed skating, development trends, project, positive trends, short track, classic distance

#### References

1. «Elistratov pobedil na Kubke Soyuza konkobezhtsev Rossii po short-treku», RIA-novosti, Sport. [Electronic resource]; URL: <https://rsport.ria.ru/20210919/elistratov-1750790269.html> (date of reference: 11.10.2021)
2. «Golikova povtorila rezultat Zhurovoy 25-letney davnosti», Спорт-экспресс. [Electronic resource]; URL: <https://www.sport-express.ru/speed-skating/reviews/angelina-golikova-vyigrala-zoloto-na-500-m-na-chm-po-konkobezhnomu-sportu-1756938/> (date of reference: 11.10.2021)
3. «ISU odobril provedenie CHE po konkobezhnomu sportu i short-treku v Rossii». RIA-novosti, Sport. [Electronic resource]; URL: <https://rsport.ria.ru/20210603/konki-1735510018.html> (date of reference: 13.10.2021)
4. «Minsort podviol itogi sesona konkobezhtsev i short-trekistov». RIA-novosti, Sport. [Electronic resource]; URL: <https://rsport.ria.ru/20210331/konki-1603592403.html> (date of reference: 14.10.2021)
5. «Proekt tselevoy programmy razvitiya konkobezhnogo sporta v Irkutskoy oblasti na 2015–2019 gg.» стр. 9 [Electronic resource]; URL: <https://irkobl.ru/sites/minsport/Программа%20развития%20конькобежного%20спорта%20на%202015-2018%20годы.doc> (date of reference: 17.10.2021)
6. «Vliyaniye phizkulturno-sportivnogo dvizheniya na razvitie konkobezhnogo sporta v Kuzbasse», Y. V. Vorozhko, O. P. Cherveva. [Electronic resource]; URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyaniye-fizkulturno-sportivnogo-dvizheniya-na-razvitie-konkobezhnogo-sporta-v-kuzbasse/viewer> (date of reference: 26.10.2021)

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫХ ЗАНЯТИЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Олейник Н.С., Балабаш И.Р.

***Аннотация:** учреждения дополнительного образования детей отличаются большим разнообразием (в сравнении со школой), а условия в них варьируются, поэтому каждый может выбрать то образовательное направление, которое соответствует его интересам и выбрать объем освоения образовательной программы.*

*Согласно части 6 статьи 33 Федерального закона, детские учреждения дополнительного образования, которые осуществляют деятельность в области физкультурно-спортивной деятельности и реализуют программы спортивной подготовки, разработанные с учетом требований федеральных стандартов спортивной подготовки, вместе с упомянутыми программами реализуют дополнительные образовательные программы в области физической культуры и спорта. Так, например, на спортивно-оздоровительный этап подготовки не распространяются требования федеральных стандартов спортивной подготовки.*

***Ключевые слова:** учреждения дополнительного образования, детско-юношеские спортивные школы, методические принципы организации работы с детьми.*

К основным видам образовательных учреждений дополнительного образования детей, ведущих деятельность в области физической культуры и спорта относятся: детско-юношеские спортивные школы (ДЮСШ) и специализированные детско-юношеские спортивные школы олимпийского резерва (СДЮСШОР).

Спортивные школы могут быть комплексными (несколько видов спорта) или специализироваться только на развитии какого-то одного вида спорта. Деятельность спортивных школ регулируется законодательством сферы физической культуры и спорта, а также сферой образования.

Таким образом, деятельность организаций и образовательных учреждений дополнительного образования детей в области физической культуры весьма многоаспектна.

При создании условий, с целью оказания физкультурно-оздоровительных услуг для детей, важно учесть гигиенические и санитарные требования к помещению, оборудованию и инвентарю.

При оформлении предметно-пространственной среды необходимо учитывать взаимную сочетаемость отдельных спортивных снарядов по величине, форме, цветовой окраске и т.д. Также, немаловажным моментом является требование безопасности при использовании оборудования, условия размещения инвентаря, организации его хранения.

Например, физкультурные пособия размещают таким способом, чтобы они содействовали проявлению физической активности у детей. Мелкие пособия лучше хранить в открытых ящиках, для того, чтобы дети свободно могли ими воспользоваться. Для этой цели может быть



приспособлена мебель (секционный шкаф) с выдвижными ящиками или тележка на колесах. Для поддержания интереса у детей, рекомендуется постоянно обновлять пособия.

Такие пособия, как мячи, обручи, скакалки и др. следует расположить у стены без батарей отопления, а крупное спортивное оборудование лучше расположить вдоль одной свободной стены.

Важным моментом является то, чтобы спортивный инвентарь был в чистом и исправном состоянии, безопасен и соответствовал возрастным показателям детей.

Перейдем к обсуждению непосредственно организации занятий для детей. Так, обобщение современных научных данных [1, 2, 4], позволяет указать следующие отличительные особенности при организации и проведении физкультурно-оздоровительных занятий с детьми:

- в основе двигательной активности детей должны лежать разнообразные физические упражнения, естественные способы передвижений (ходьба, бег, лазанье и др.), двигательные действия с предметами (игрушки, мячи и др.);
- с целью удовлетворения естественной потребности в движениях, следует использовать игровую деятельность;
- преимущество следует отдавать наглядным и практическим методам обучения;
- максимально применять имитационные и сюжетно-ролевые упражнения;
- осуществлять контроль за физической нагрузкой (по частоте сердечных сокращений);
- при освоении новых упражнений предпочтение отдавать методу целостного разучивания;
- способствовать разностороннему развитию физических качеств.

Важно указать, что используемые упражнения, при проведении физкультурно-оздоровительных занятий с детьми, специфичны тем, что многие движения (двигательные действия) заимствованы из жизненной практики и имеют прикладное значение. Также, отличительной чертой содержательного наполнения физкультурно-оздоровительных занятий с детьми является то, что многие упражнения, специально разработаны для целенаправленного и эффективного воздействия на отдельные органы и системы организма, психические и личностные свойства занимающихся, для обогащения их опытом – двигательным, эстетическим, эмоциональным, волевым и др.

В содержание обучения (знания, умения, опыт деятельности и т.д.), при проведении занятий для детей, лучше всего подбирать не сложные в выполнении и образные упражнения. Двигательные задания должны быть привлекательны и вызывать интерес, сформулированы и представлены в конкретной форме, связаны с наглядным результатом - «перепрыгнуть через лужу», «добежать до кегли», «бросить мяч в мишень». Для активности детей, можно применять образные задания, имитации -

«крадемся тихо, как мышки», «прыгаем высоко, как кузнечики» и другие.

Так, детям нравятся не сложные танцевальные упражнения, беговые и прыжковые упражнения с различным движением рук, базовые элементы ритмической гимнастики и акробатики. С большим успехом можно использовать народные танцы и пляски.

Способы и приемы оказания физкультурно-оздоровительных услуг для детей, также имеют свои методические особенности. Внимание детей приобретает все большую устойчивость, развивается двигательная память, способность преднамеренного запоминания совокупности движений. Так, в показе упражнения, реализуется основное правило дидактического принципа наглядности. В практике занятий с детьми наглядность реализуется в таких формах, как зрительная (демонстрация движений), звуковая (сигналы, дополняющие и уточняющие движения) и двигательная («проведение по движению» и др.). Поэтому, инструктор (тренер) вначале объясняет и показывает разучиваемое упражнение и, только после этого, предлагает детям его выполнить. Важно, чтобы первые попытки выполнения упражнения детьми были успешными, это вселяет уверенность и вызывает интерес к овладению изучаемым движением.

Достижение успеха физкультурно-оздоровительных занятий требует соблюдения базовых принципов дидактики, а также, напрямую зависит от следования закономерностям спортивной тренировки, которые имеют свои специфические отличия.

В нашем исследовании, при внедрении в практику работы Семейного центра новых физкультурно-оздоровительных услуг, мы опирались на следующие общие методические принципы.

1. Принцип сознательности и активности. Осознание действия и активность ребенка способствует быстрейшему овладению упражнениями при меньшей затрате усилий, т.е. коэффициент полезного действия от занятий значительно увеличивается. Двигательная активность детей на занятии, должна быть организована и не подменяться двигательной развязностью, беготней, «зоологическими действиями».

2. Принцип оздоровительной направленности предполагает использование наиболее эффективных средств, наделенных оздоровительной и гигиенической полезностью, способствующих профилактике заболеваний и направленных на укрепление здоровья. К таким средствам можно отнести физические упражнения циклического характера, естественные силы природы (солнце, воздух, вода) и гигиенические факторы.

3. Принцип посильности и доступности. Применяемые упражнения должны быть подобраны правильно и соответствовать возрасту, как в координационно-двигательном плане, так и в функциональном. Принцип посильности и доступности опирается на правила дидактики: «от, более

легкого к более трудному», «от простого к сложному», «от известного к неизвестному» и другие.

4. Принцип «не навреди». Завет известного врачевателя древности - Гиппократ, находит применение не только в медицинской области, но и в сфере физической культуры. Физические упражнения, применяемые во многих физкультурно-оздоровительных программах, активно воздействуют на все органы и системы организма, что определяет показания и противопоказания к их использованию.

5. Принцип возрастных и индивидуальных различий. Изучение процессов роста и развития детей показывает, что темпы индивидуального развития у лиц одного возраста - различаются [5]. Этот факт необходимо учитывать при составлении физкультурно-оздоровительных программ и проведении тренировочных занятий.

6. Программно-целевой принцип. В соответствии с ним, при организации физкультурно-спортивных занятий для детей, в начале каждого занятия ставится цель, затем формируются задачи, определяется содержание, объем и интенсивность нагрузки.

7. Принцип взаимосвязи и взаимозависимости психических и физических сил человека. Целостность человеческой личности проявляется, прежде всего, во взаимосвязи психических (сфера эмоций, чувств и мышления) и физических сил организма. Так, овладение простейшими психологическими приемами концентрации внимания, расслабления мышц, релаксации и др. дает хороший эффект.

#### **Выводы.**

Физкультурно-оздоровительные занятия, направленные на улучшение здоровья, будут успешны только при соблюдении базовых принципов педагогики и спортивной тренировки.

При организации физкультурно-оздоровительных занятий, как с детьми, так и со взрослыми посетителями, весьма важно музыкальное сопровождение. Голосовое и двигательное самовыражение под музыку мы рассматриваем, как один из основных вспомогательных моментов, способствующих укреплению здоровья занимающихся, их физическому и психическому развитию.

#### **Литература**

1. Ашмарин, Б.А. и др. Теория и методика физического воспитания: Учеб. для студентов фак. физ. культуры пед. ин-тов / Под ред. Б.А. Ашмарина. — Москва: «Просвещение», 1990. — 287 с.

2. Боярская, Л.А. Методика и организация физкультурно-оздоровительной работы: учебное пособие / Л. А. Боярская. [науч. ред. В.Н. Люберцев]; М-во образования и науки РФ, Урал. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 120 с.

3. Железнов, С. С. Методика «Музыка с мамой»: раннее развитие ребенка / С. С. Железнов, Е. С. Железнова, В. С. Железнова.—

[Электронный ресурс] — URL: <http://www.m-w-m.ru/pages/avtori> (дата обращения: 01.09.2020).

4. Лисицкая, Т.С. Методика организации и проведения занятий фитнесом в школе: лекция № 5. [Электронный ресурс] — URL: <http://spo.1september.ru/article.php?id=200902113> (дата обращения: 02.03.2021).

*Олейник Наталия Савватьевна, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им.В.В.Кузина, e-mail: Novosmolino@yandex.ru, Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

*Балабаш Ирина Романовна, магистрант, e-mail: Novosmolino@yandex.ru, Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

#### **FEATURES OF THE ORGANIZATION OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS ACTIVITIES FOR CHILDREN**

*Oleinik Natalia Savvatievna, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V.Kuzin, e-mail: Novosmolino@yandex.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

*Balabash Irina Romanovna, Master 's student e-mail: Novosmolino@yandex.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

**Annotation:** *institutions of additional education for children are very diverse (in comparison with school), and the conditions in them vary, so everyone can choose the educational direction that corresponds to his interests and choose the amount of development of the educational program. According to part 6 of Article 33 of the Federal Law, children's institutions of additional education that carry out activities in the field of physical culture and sports activities and implement sports training programs developed taking into account the requirements of federal standards of sports training, together with the aforementioned programs, implement additional educational programs in the field of physical culture and sports. For example, the requirements of federal standards of sports training do not apply to the sports and wellness stage of training.*

**Keywords:** *institutions of additional education, children's and youth sports schools, methodological principles of the organization of work with children.*

#### **References**

1. Ashmarin, B. A. *i dr. Teoriya i metodiki fizicheskogo vospitaniya: Ucheb. dlya studentov fak. fiz. kul'tury ped. in-tov / Pod red. B. A. Ashmarina. — Moskva: «Prosveshchenie», 1990. — 287 s.*

2. Boyarskaya, L. A. *Metodika i organizaciya fizkul'turno-ozdorovitel'noj raboty: uchebnoe posobie / L. A. Boyarskaya. [nauch. red. V.N. Lyubercsev]; M-vo obrazovaniya i nauki RF, Ural. — Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 2017. — 120 s.*

3. ZHeleznov, S. S. *Metodika «Muzyka s mamoj»: rannee razvitie rebenka / S. S. ZHeleznov, E. S. ZHeleznova, V. S. ZHeleznova.— [Elektronnyj resurs] — URL: <http://www.m-w-m.ru/pages/avtori> (data obrashcheniya: 01.09.2020).*

4. Lisickaya, T.S. *Metodika organizacii i provedeniya zanyatij fitnesom v shkole: lekcija №*

5. [Elektronnyj resurs] — URL: <http://spo.1september.ru/article.php?id=200902113> (data obrashcheniya: 02.03.2021).

УДК 331.4

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Олейник Н.С., Рыжонкова А.С.

**Аннотация:** профессия фитнес-инструктора в клубе обычно рассматривается самими работниками как промежуточный уровень, дающий им возможность накопить опыт и перейти зачастую даже в другую сферу. От этого во многих фитнес-клубах высокий показатель текучести персонала, порой достигающий в некоторых организациях фитнес-индустрии до 80%. При таких обстоятельствах и данных с клиентами сложно установить долгосрочные и доверительные отношения. Тренер является незаменимым звеном между руководством клуба и клиентом.

Каждый современный фитнес-тренер должен понять эту основу для того, чтобы стать успешным в своей профессии в будущем.

**Ключевые слова:** аква-классы, кинезиология, велнес-программа, коучинг, Body&Mind, йога, стретч, тай-чи, Боди-баланс, пилатес.

В связи с тем, что возрастная категория занимающихся расширяется, популярность приобретает персональный тренинг, отмечены повышенные требования клиентов к качеству услуг способствует тому, что современный фитнес становится более дифференцированным и в связи с этим требует подготовки профессиональных фитнес-инструкторов.

На сегодня можно выделить общие тенденции развития фитнес-индустрии на ближайшее время.

Первая тенденция - программы фитнес-клубов будут ориентироваться на более старшее, чем сейчас, поколение. В групповом расписании увеличится пропорция программ для пожилых и детей, а также возрастет количество аква-классов.

Вторая тенденция - оборудование для оснащения фитнес-клубов будет подбираться с учетом увеличения доли занимающихся старшего и младшего 19 возраста: появятся тренажеры с увеличенными рукоятками, бассейны с меньшей глубиной, пандусы.

Третья тенденция - социальное государство заинтересовано оказывать помощь организациям, занимающимся профилактикой заболеваний. Ожидается уменьшение налогов или сокращение арендных ставок.

Четвертая тенденция – повышение квалификации тренерского состава. Изменится структура фитнес-образования: вместо обучения основам классической аэробики инструкторы начнут осваивать основы кинезиологии, восстановительной медицины и психологии, тайского массажа, мануальной терапии и траволечения. Все больше врачей будут

проводить персональные тренировки. В клубах появятся комплексные программы оздоровления, рекомендованные врачом на основе диагностики, анамнеза и с учетом целей клиента. В программу (веллнес-программу, программу оздоровления, восстановительную программу и др.) также будут входить услуги, оказываемые различными специалистами: фитнес-инструктором, СПА специалистом, массажистом, самим врачом.

Пятая тенденция - изменение структуры групповых фитнес-программ в сторону увеличения холистических и реабилитационных классов.

Шестая тенденция – рост популярности коучинга - персонального тренинга в сочетании с консультациями по образу жизни для клиентов, которые предпочтут заниматься фитнесом в домашних условиях или в офисе.

Седьмая тенденция - традиционные аэробические классы (Low, Hi-Low и смешанные направления) продолжают терять свою популярность, хотя и будут предлагаться в клубах.

А наиболее востребованными групповыми программами станут:

- программы направления Body&Mind (йога, стретч, тай-чи, Бодибаланс, пилатес);

- сайкл и интервальная тренировка (вместо традиционных степа и Hi-Lo);

- восстановительные программы на основе функционального тренинга с использованием различного оборудования (гантели, собственный вес, медицинболл, амортизаторы, TRX и т.д.);

- занятия в малых группах;

- различные виды традиционного силового тренинга (BodyPump, круговая);

- детские программы; аква-классы.

Восьмая тенденция - клиенты-адепты танцевальных направлений, а вместе с ними и разнообразные танцевальные уроки, переместятся в специализированные танцевальные клубы, в которых особое внимание будет уделяться постановке техники безопасного выполнения движения. Разделение клиентов по их стилевым предпочтениям, а также уровню подготовки позволит танцевать красиво и безопасно.

Девятая тенденция - уменьшение количества классов на основе бокса (тайбо, kickboxing). Вместо них будут предлагаться разнообразные по интенсивности уроки на основе функционального тренинга. [2]

В программу системного обучения фитнес-персонала должны входить:

- 1) основы физиологии и анатомии;
- 2) технологии работы подразделений по категориям;
- 3) базовые курсы по организации индивидуальных, групповых тренировок;
- 4) обучение фитнес-методикам, форматам и программам клуба;
- 5) основы оказания первой медицинской помощи;

б) обучение технологиям продаж, продвижению дополнительных услуг;

7) аттестация сотрудников, как завершающий этап обучения.

Современные тенденции в фитнес-индустрии предполагают изменения в подготовке кадров, постоянное обучению сотрудников. Во многих клубах не оказывают достаточного внимания подготовке и переподготовке сотрудников, оценке полученных знаний, не успевают выявлять и удовлетворять все возникающие потребности клиентов. потребностью в развитии квалификации сотрудников. [3]

#### Литература

1. Индустрия российского фитнеса сегодня / Центр международной торговли Москвы [сайт] — URL: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/industriya-rossiyskogo-fitnessa-segodnya/> (дата обращения: 23.09.2021 г.).

2. Жабиков, В. Е. Менеджмент спортивной индустрии [Текст]: учебное пособие / В. Е. Жабиков. — Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуман.-пед. ун-та, 2018. — 198 с.

3. Фитнес-индустрия в 2020 году / Центр международной торговли Москвы [Сайт] — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitness-industriya-v-2020-godu/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitness-industriya-v-2020-godu/?sphrase_id=29484) (дата обращения: 23.09.2021 г.).

*Олейник Наталия Савватьевна, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им.В.В.Кузина, e-mail: Novosmolino@yandex.ru, Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

*Рыжонкова Анна Сергеевна, магистрант, e-mail: Novosmolino@yandex.ru, Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

#### *TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MODERN FITNESS INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION*

*Oleinik Natalia Savvatievna, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V.Kuzin, e-mail: Novosmolino@yandex.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

*Ryzhonkova Anna Sergeevna., Master 's student e-mail: Novosmolino@yandex.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

**Annotation:** *the profession of a fitness instructor in a club is usually considered by the employees themselves as an intermediate level, giving them the opportunity to gain experience and often even move into another field. Because of this, many fitness clubs have a high staff turnover rate, sometimes reaching up to 80% in some organizations of the fitness industry. Under such circumstances and data, it is difficult to establish long-term and trusting*

*relationships with clients. The coach is an irreplaceable link between the club management and the client.*

**Keywords:** *aqua classes, kinesiology, wellness program, Coaching, Body&Mind, Yoga, Stretch, Tai chi, Body balance, Pilates.*

#### References

1. *.Industriya rossijskogo fitnesa segodnya / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [sajt] — URL: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytcs/industriya-rossiyskogo-fitnesa-segodnya/> (data obrashcheniya: 23.09.2021 g.).*
2. *.Zhabakov, V. E. Menedzhment sportivnoj industrii [Tekst]: uchebnoe posobie / V. E. Zhabakov. — Chelyabinsk: Izd-vo Yuzhno-Ural. gos. guman.-ped. un-ta, 2018. — 198 s.*
3. *.Fitnes-industriya v 2020 godu / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [Sajt] — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitnes-industriya-v-2020-godu/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitnes-industriya-v-2020-godu/?sphrase_id=29484) (data obrashcheniya: 23.09.2021 g.).*

УДК 331.4

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВИДОВ СПОРТА

Олейников Р.В, Беспалов О.А.

**Аннотация:** *люди со всего мира и почти любых возрастов занимаются спортом в том или ином виде. Спорт развивался долгие годы и претерпел множество трансформаций. Бывает крайне затруднительно разглядеть старые виды спорта в современных, ведь у каждого есть своя огромная история. В данной работе мы разберем современные тенденции развития этих видов.*

**Ключевые слова:** *спорт, развитие спорта, виды спорта, история соревнований, профессионализация спорта, популяризация спорта, олимпизм, здоровье.*

В наше время существует множество видов спорта, начиная с традиционных, таких как лёгкая атлетика, и умственные виды спорта, заканчивая более современными, такими как киберспорт и скейтбординг.

Человек занимался спортом с момента своего появления. Наши предки были превосходными бегунами, это было особенно необходимо для их выживания. Со временем люди начали воевать друг с другом, а после соперничество на военных аренах сменилось на спортивные состязания. Появились понятия спорта и соревнований, благодаря которым люди могли доказать, кто сильнее, не проливая крови. Так зародились Олимпийские игры. В дальнейшем появилось многие виды спорта, изначально направленные на развлечение людей. Так и произошёл баскетбол, когда в 1891 году Джеймс Нейсмит предложил студентам сыграть в игру с целью забрасывать мяч в корзину из-под персиков.

В дальнейшем, на фоне создания новых видов спорта, старые претерпели сильные изменения. Так, например, баскетбол, в котором когда-то не было даже ведения, превратился в сложную и быструю игру, включающую много возможностей и правил. Так, современные игроки в



баскетбол, в отличие от студентов Нейсмита, могут передвигаться по площадке с мячом, используя дриблинг, и набирать 3 очка за бросок из-за трехочковой линии, которая была введена только в 1979 году.

Помимо правил, уровень соревнования в видах спорта тоже очень вырос. На примере того же баскетбола: не только авторы правил влияли на игру, дополняя её строгостью владения мячом или трехочковой линией, но также и игроки, которые научились забивать в кольцо сверху, делать множество различных финтов, и тренеры, создавшие собственные тактики, которые легли в основу любой современной команды, например, тактика треугольного нападения, придуманная Филом Джексонном.

### **Основная часть**

Рассмотрим теперь современные тенденции развития отдельно и более тщательно.

#### ***Начнем с роста спортивных достижений.***

Он вызван множеством факторов. Во-первых, были внедрены новые методики тренировок, которые отличаются большей эффективностью; любые перемены в методике тренировки направлены прежде всего на улучшение спортивных результатов. Современные спортсмены используют в своих тренировках современные упражнения и оборудование, которое делает каждую тренировку эффективнее.

Во-вторых, начали использоваться новые приемы повышения работоспособности (психологической и физиологической направленности), созданы новые фармакологические средства восстановления спортсменов. Общеизвестно, что понятие "спортивное соревнование" помимо соревновательной деятельности самих спортсменов охватывает соучастие в состязании заинтересованных лиц (тренеров, представителей спортивной науки и др.). Это способствует интенсификации научных разработок, связанных с созданием новейших средств восстановления, средств повышения эффективности тренировок.

И третий фактор - экономические стимулы соревнований. Призовые фонды многих соревнований сильно выросли за последнее время, клубы берут профессиональных игроков на контракт, что не только позволяет им не отвлекаться на такие вещи, как работа, но и стимулируют их тренироваться еще усерднее и показывать более высокий результат. А также, спортсмены, проявившие себя на международных соревнованиях, могут рассчитывать на поддержку от государства в старости. Для этого существуют стипендии Президента российской федерации. Они выдаются «серебряным и бронзовым призёрам олимпийских игр, достигшим пенсионного возраста» [2].

Всё вышеперечисленное помогает спортсменам добиваться всё больших результатов и ставить новые рекорды.

#### **Вторым стоит отметить *профессионализацию спорта.***

Профессионалом считается спортсмен, для которого спорт является

основным видом трудовой деятельности, за который он получает деньги. А сам профессиональный спорт представлен в современном обществе как разновидность бизнеса, важная часть зрелищной индустрии, одна из наиболее утонченных форм коммерции, вид предпринимательской деятельности, цель которой – получение прибыли от продажи зрелища спортивной борьбы. Профессионализация спорта способствует повышению его техничности и зрелищности.

Профессиональный спорт может пагубно сказаться на состоянии здоровья спортсменов, а большие нагрузки и фармакологическая поддержка, могут повлиять на качество жизни в будущем.

Также, многие источники указывают на такую тенденцию развития спорта, как *кризис олимпизма*.

Олимпизм – это своеобразная философия жизни, форма общественного мировоззрения, сложившаяся из благородных принципов человеческого соперничества, зародившаяся еще во времена Олимпийских игр древности.

Первым признаком кризиса олимпийского спорта является его коммерциализация, когда олимпийское движение начинает представлять собой синтез спортивного шоу-бизнеса, технологии рекламы и публичной политики. Это напрямую связано с предыдущим пунктом – профессионализацией спорта. Все больше людей начинают интересоваться спортом, посещать игры и даже поддерживать свои любимые команды или спортсменов, покупая их атрибутику. Но также и огромные суммы бюджета уходят на поддержание спорта. Коммерциализация спорта оказывает негативное влияние на спортивный дух.

Кроме того, в спорте появляются такие явления, как предрасположенность судей, или дискриминация с их стороны. Определённо стоит упомянуть о появлении допинга, как средства для улучшения результатов, что неприемлемо в условиях честной борьбы. В добавок, допинг оказывает негативное влияние на здоровье спортсменов.

И, как мы знаем, одной из главных особенностей Олимпийских игр, была их аполитичность. Так, все конфликты в мире прекращались на время проведения Олимпийских игр, и участники разных стран дружно соревновались на спортивных аренах.

Далее стоит отметить *возникновение новых видов спорта*.

Тенденция обусловлена потребностями в новых, зрелищных, привлекательных видах спорта. Появилось огромное множество видов спорта, таких как фристайл, шорт-трек, бодибилдинг и многие другие.

Появляются новые виды спорта по разным причинам. Например, создание пляжного волейбола и стритбола позволило игрокам сражаться вне профессиональных площадок, требуя меньше оборудования и игроков. Спорт стал доступным и менее затратным. Развитие технологий привело к возникновению киберспорта и т.д.

И не стоит забывать о национальных видах спорта. В разных странах появлялись новые виды спорта, обусловленные географическими факторами, а после разлетались по всему миру и привлекали всё больше зрителей и спортсменов. Примерами таких видов спорта, являются серфинг или альпинизм. Также стоит отметить наш вид спорта – самбо, который был разработан в Советском Союзе в 1920-1930 годах. Будучи изначально русским видом спорта, в 1966 году самбо стал международным видом спортивного единоборства, а в этом году был признан МОКом, как спортивная федерация и в скором времени, возможно станет частью олимпийской программы [1].

### **Заключение**

Современный спорт разнообразен и уникален, позволяет удовлетворять самые разные потребности, зрителей и спортсменов. Люди могут найти свое признание в любом виде спортивной деятельности. Спорт – это не только социальный лифт, но и источник здоровья. Он позволяет человеку закалить свой характер, превзойти свои пределы. Но также он может и негативно повлиять на здоровье спортсмена.

Каждый человек вправе выбирать свою спортивную дисциплину и решать, нужен ли ему спорт. Самое важное в спорте, как и в любом аспекте жизни – получать удовольствие, проводить свое время с пользой. Такой подход не только позволит нам прожить счастливую жизнь, но и поможет в развитии спорта, ведь только человек, получающий истинное наслаждение от чего-либо сможет преуспеть в этом и достигнуть больших высот.

### **Литература**

1. Пресс-служба Минспорта России. Международная федерация самбо получила постоянное признание Международного олимпийского комитета [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства спорта России // 20.07.2021 URL: <https://minsport.gov.ru/press-centre/news/36290/> (дата обращения: 04.10.2021)
2. Министерство спорта России. Приказ «Об утверждении порядка назначения стипендий Президента Российской Федерации серебряным и бронзовым призёрам Олимпийских игр, достигших пенсионного возраста, и перечня документов, необходимых для назначения Стипендии Президента Российской Федерации» [Электронный ресурс] // 16.07.2018 URL: <https://minsport.gov.ru/2018/Prikaz656ot16072018.pdf> (дата обращения: 07.10.2021)
3. Иванов В.Д. Текст научной статьи по специальности «Социологические науки» [Электронный ресурс]: «Волонтерское движение и спорт в современном мире» // 2020. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/volontyorskoe-dvizhenie-i-sport-v-sovremennom-mire> (дата обращения: 07.10.2021)

4. Физическая культура и физическая подготовка: Учебник / Под ред. Кикотия В.Я., Барчукова И.С. - М.: Юнити, 2017. - 288 с.

*Олейников Роман Викторович, старший преподаватель кафедры ФВ, maslinik911@rambler.ru, Россия, Москва, Зеленоград, «Национальный исследовательский университет «Московский институт электронной техники».*

*Беспалов Олег Анатольевич, Старший преподаватель кафедры ФВ, bespalov6855@mail.ru, Россия, Москва, Зеленоград, «Национальный исследовательский университет «Московский институт электронной техники».*

#### MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SPORTS

*Oleynikov Roman Viktorovich, Senior lecturer of the Department of PE, maslinik911@rambler.ru, Russia, Moscow, Zelenograd, "National Research University of Electronic Technology"*

*Bespalov Oleg Anatolyevich, Senior Lecturer of the Department of PE, bespalov6855@mail.ru, Russia, Moscow, Zelenograd, "National Research University of Electronic Technology"*

**Annotation:** *people from all over the world and almost all ages are involved in sports in one form or another. The sport has been developing for many years and has undergone many transformations. It can be extremely difficult to discern old sports in modern ones, because all of them have their own huge history. In this paper, we will analyze the current trends in the development of sports.*

**Keywords:** *sports, history of sports, development of sports, sports, history of competitions, professionalization of sports, popularization of sports, olympism, health.*

#### References

1. *Press-sluzhba Minsporta Rossii. Mezhdunarodnaya federaciya sambo poluchila postoyannoe priznanie Mezhdunarodnogo olimpijskogo komiteta [Elektronnyj resurs]: Oficial'nyj sajt Ministerstva sporta Rossii// 20.07.2021 URL: <https://minsport.gov.ru/press-centre/news/36290/> (data obrashcheniya: 04.10.2021)*
2. *Ministerstvo sporta Rossii. Prikaz «Ob utverzhdenii poryadka naznacheniya stipendij Prezidenta Rossijskoj Federacii serebryanym i bronzovym prizyoram Olimpijskih igr, dostigshih pensionnogo vozrasta, i perechnya dokumentov, neobhodimyh dlya naznacheniya Stipendii Prezidenta Rossijskoj Federacii» [Elektronnyj resurs] // 16.07.2018 URL:<https://minsport.gov.ru/2018/Prikaz656ot16072018.pdf> (data obrashcheniya: 07.10.2021)*
3. *Ivanov V.D. Tekst nauchnoj stat'i po special'nosti «Sociologicheskie nauki» [Elektronnyj resurs]: «Volontyorskoe dvizhenie i sport v sovremennom mire» // 2020. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/volontyorskoe-dvizhenie-i-sport-v-sovremennom-mire> (data obrashcheniya: 07.10.2021)*
4. *Fizicheskaya kul'tura i fizicheskaya podgotovka: Uchebnik / Pod red. Kikotiya V.YA., Barchukova I.S.. - M.: YUniti, 2017. - 288 с.*

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ СПОРТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ ЮНЫХ ФУТБОЛИСТОВ 12-13 ЛЕТ

Орлов А.В.

*Аннотация:* основу умения играть в футбол составляет способность выполнять специальные приёмы контроля мяча, то есть техника, а умение правильно распорядиться этими приёмами в игре есть не что иное, как тактика. Современный футбол предъявляет высокие требования к двигательным способностям и функциональным возможностям спортсменов, но фундаментальные основы мастерства футболистов, определяющее звено процесса спортивной подготовки – это технико-тактическая подготовка.

*Ключевые слова:* технические приемы футболистов, технико-тактическая подготовка, тренировочный процесс юных футболистов.

Стратегия командного и индивидуального противоборства, быстрое переключение от одной игровой ситуации к другой, хорошая защита и результативное нападение – вот суть современного футбола.

Поэтому **целью** нашего исследования был поиск критериев адекватной оценки уровня технико-тактической подготовленности юных футболистов 12-13 лет, занимающихся на тренировочном этапе (этап спортивной специализации).

**Объектом** исследования являлись юные спортсмены спортивной школы по футболу Московского региона в возрасте 12-13 лет.

**Предметом** исследования был тренировочный процесс юных футболистов на тренировочном этапе (этапе спортивной специализации), в первую очередь - по разделам технической и тактической подготовки.

**Гипотеза исследования** состояла в предположении, что правильная оценка технико-тактической подготовленности юных футболистов с помощью комплекса специальных тестов позволит существенно повысить эффективность тренировочного процесса на этапе начальной спортивной специализации, где формируются основы игрового мастерства юных спортсменов.

**Научная новизна** исследования состоит в том, что выявлена значимость отдельных компонентов технико-тактического мастерства футболистов; оценена динамика показателей технико-тактической подготовленности юных футболистов 12-13 лет в годичном цикле подготовки; разработан комплекс методических подходов по совершенствованию процесса технико-тактической подготовки юных футболистов 12-13 лет, занимающихся на тренировочном этапе многолетней спортивной подготовки.

Педагогический эксперимент был призван оценить качество технико-тактической подготовки юных футболистов 12-13 лет. По результатам

итогового тестирования требовалось выявить кандидатов на перевод в тренировочную группу 4-го года обучения – на этап углублённой спортивной специализации. Педагогический эксперимент включал в себя три этапа:

✓ Первый – констатирующий эксперимент, в ходе которого определялся исходный уровень технико-тактической подготовленности юных футболистов.

✓ Второй – моделирующий эксперимент, в ходе которого его участникам была предложен блок упражнений соревновательно-игрового характера, направленный на освоение приёмов техники футбола в игровых ситуациях.

✓ Третий – итоговый, на котором определялись сдвиги в технико-тактической подготовленности юных спортсменов за время эксперимента и делался вывод о возможности их перевода на очередной год подготовки на этапе углублённой специализации.

В возрастной период 11-14 лет происходит активное формирование основных функциональных систем организма подростков, в основном завершающееся к концу этого периода.

Различная временная протяженность и интенсивность этих процессов создают большое количество ограничений в интенсивности и направленности учебно-тренировочных нагрузок и требуют всестороннего и постоянного педагогического контроля. В этот возрастной период должен возрастать удельный вес специальной, в первую очередь – технико-тактической, подготовки.

Тренировочный процесс должен быть максимально индивидуализирован, а основные средства подготовки – упражнения технико-тактической направленности – строиться по принципу соответствия своей двигательной структуре структуре соревновательной деятельности.

Занятия по технико-тактической подготовке призваны вооружить юных футболистов навыками умелого применения технических приемов игры в процессе тактических (в нападении и защите) действий – индивидуальных, групповых и командных.

Это означает необходимость адаптации ранее изученной двигательной структуры того или иного технического приёма к условиям различных игровых ситуаций.

На тренировочном этапе (этапе спортивной специализации), в работе с футболистами в возрасте 12-13 лет особое внимание следует уделять повышению уровня индивидуального технико-тактического мастерства.

Занятия по совершенствованию техники на этом этапе многолетней подготовки направлены на обеспечение высокой степени надежности навыков выполнения приемов игры. На технико-тактических занятиях с юными футболистами 12-13 лет акцент следует делать на освоение преимущественно приёмов и способов индивидуальных действий.

Проведенный нами анкетный опрос спортсменов и специалистов футбола, в том числе тренеров спортивных школ, позволил установить, что на тренировочном этапе (этапе спортивной специализации) важнейшим компонентом технико-тактической подготовки они считают обучение приёмам атакующих действий: владения мячом, техники передвижений, индивидуальной тактики нападения, а после них – техники защиты и тактики индивидуальных защитных действий.

Действующие спортсмены и молодые специалисты на первый план выдвигают освоение юными спортсменами групповых и командных тактических действий в нападении и защите.

Анализ документов планирования спортивных школ по футболу выявил имеющиеся в современной отечественной практике различия в методических подходах к организации тренировочной работы с юными футболистами 12-13 лет на тренировочном этапе.

Так, в Программе тренировочного этапа спортивной школы по футболу, взятой за основу в нашем исследовании, в годичном цикле технико-тактическому блоку отводится до 47% общего объёма тренировочных часов.

Нормативы Федерального стандарта спортивной подготовки по виду спорта «футбол», принятого в 2019 году, рекомендует выделять на эти разделы 35% тренировочных часов в год, в том числе на тактическую подготовку - всего 15%. В практике ряда других спортивных столичного региона у юных футболистов 12-13 лет совокупная доля тактической подготовки составляет всего 28% годового объёма тренировочных часов, в то время как доля игровой подготовки составляет 24-28%.

Тестирование уровня технико-тактической подготовленности юных футболистов 12-13 лет позволило оценить степень освоения комплекса основных технических приёмов футбола с учётом тактического компонента их применения и способности каждого спортсмена к обучению.

Проведенная проверка методами математической статистики показала, что различия результатов во всех четырёх тестах: «жонглирование комплексное», «ведение мяча 30 м», «удар по мячу в цель», «ведение-обводка-удар» достоверны при уровне значимости  $P < 0,05$ , что является приемлемым уровнем в практике научных исследований и представляет несомненный практический интерес для оценки спортивных перспектив испытуемых и качества усвоения программного материала.

Анализ результатов тестовых испытаний показал наличие выраженной положительной динамики в освоении юными футболистами 12-13 лет основных технико-тактических приёмов игры.

При этом следует отметить, что наиболее сложными в освоении технико-тактические действия, в которых скорость движения с мячом и без мяча сочетается с меткостью (точностью) ударов в цель (в том числе и в ворота). В результатах именно двух тестов с ударами в ворота и в цель на площадке наблюдался наибольший процент средних и низких оценок.

Годовая динамика результатов тестирования технико-тактического мастерства показала, что исследуемый контингент юных футболистов 12-13 лет обладает в целом хорошими способностями к обучению технико-тактическому мастерству и представляет собой команду перспективных юных футболистов, которых рекомендовано перевести в новом учебном году на этап углублённой спортивной специализации.

#### Литература

1. Герасименко, А.П. Совершенствование основ технико-тактического мастерства юных футболистов./А.П. Герасименко - Волгоград, ВГАФК, 2012. – 92 с.
2. Монаков, Г.В.: Подготовка футболистов. /Г.В. Монаков – М.: Советский спорт, 2007. – 167 с.
3. Петухов, А.В. Футбол. Формирование основ индивидуального технико-тактического мастерства юных футболистов. Проблемы и пути решения /А.В. Петухов. – М.: Советский спорт, 2006. – 196 с.
4. Федеральный стандарт спортивной подготовки по виду спорта «футбол» /Министерство спорта Российской Федерации, [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - электронный ресурс. – 2019.

*Orlov Алексей Викторович, к.п.н., доцент кафедры теории и методики футбола, [orlov-futsal@mail.ru](mailto:orlov-futsal@mail.ru), Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)*

#### *SOME ASPECTS OF PEDAGOGICAL CONTROL IN THE SYSTEM OF SPORTS TRAINING OF YOUNG FOOTBALL PLAYERS AGED 12-13 YEARS*

*Orlov A.V., Ph.D., associate Professor of the Department of Football Theory and Methodology, [orlov-futsal@mail.ru](mailto:orlov-futsal@mail.ru), RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow.*

**Annotation:** *the basis of the ability to play football is the ability to perform special ball control techniques, that is, technique, and the ability to properly dispose of these techniques in the game is nothing more than tactics. Modern football places high demands on the motor abilities and functional capabilities of athletes, but the fundamental foundations of the skill of football players, the defining link in the process of sports training is technical and tactical training.*

**Keywords:** *technical techniques of football players, technical and tactical training, training process of young football players.*

#### *References*

1. *Gerasimenko, A.P. Sovershenstvovanie osnov tekhniko-takticheskogo masterstva yunyh futbolistov./A.P. Gerasimenko - Volgograd, VGAFK, 2012. – 92 s.*
2. *Monakov, G.V.: Podgotovka futbolistov. /G.V. Monakov – M.: Sovetskij sport, 2007. – 167 s.*
3. *Petuhov, A.V. Futbol. Formirovanie osnov individual'nogo tekhniko-takticheskogo masterstva yunyh futbolistov. Problemy i puti resheniya /A.V. Petuhov. – M.: Sovetskij sport, 2006. – 196 s.*
4. *Federal'nyj standart sportivnoj podgotovki po vidu sporta «futbol» /Ministerstvo sporta Rossijskoj Federacii, [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) - elektronnyj resurs. – 2019.*



## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ДЕВУШЕК-ФУТБОЛИСТОК РАЗНОГО ИГРОВОГО АМПЛУА

Орлов А.В.

***Аннотация:** рациональная техническая, тактико-техническая, психологическая и физическая подготовка футболистов - залог успешного выступления команды в турнирах любого ранга.*

*Соревновательная деятельность футболисток разных игровых амплуа имеет разную структуру технико-тактической деятельности и различный уровень развития ее основных компонентов. В настоящее время вопрос индивидуализации подготовки футболисток различных амплуа недостаточно разработан.*

***Ключевые слова:** соревновательная деятельность футболисток, индивидуальное исполнительское мастерство футболисток, тренировочный процесс футболисток.*

В настоящее время проблема индивидуализации технической подготовки девушек-футболисток различных амплуа раскрыта не в полном объеме.

**Объект исследования.** Тренировочный процесс юных футболисток 14-15 лет в условиях детско-юношеской спортивной школы.

**Предмет исследования.** Методика совершенствования приемов техники владения мячом у футболисток 14-15 лет различных амплуа.

**Цель исследования.** Совершенствование приемов техники владения мячом на основе разработанных комплексов специальных упражнений с учетом игрового амплуа и оценка эффективности их применения в тренировочном процессе для девушек-футболисток 14-15 лет.

**Гипотеза исследования.** Предполагалось, что использование разработанных экспериментальных комплексов упражнений будет способствовать более эффективному совершенствованию приемов техники владения мячом у футболисток различных игровых амплуа в возрасте 14-15 лет.

Для проведения педагогического эксперимента были приглашены спортсменки из двух футбольных школ, представляющих Московскую область.

Экспериментальная и контрольная группы насчитывали в своем составе по 16 спортсменок (6 полузащитников, 5 нападающих, 5 защитников). Возраст спортсменок – 14-15 лет.

Педагогический контроль на тренировочных занятиях футболисток 14-15 лет различных амплуа осуществлялся систематически. Тренировочные занятия проводились три раза в неделю с января по ноябрь. Каждое занятие длилось 90 минут.

В соответствии с теоретико-методическими требованиями нормативно-правовых документов по спортивной подготовке и на основе «Примерной программы по футболу для ДЮСШ, СДЮСШОР и УОР», с учетом различных амплуа, анатомо-физиологических особенностей и уровня подготовленности спортсменок 14-15 лет, нами была подготовлена и внесена в годовой план тренировочных занятий методика совершенствования приемов техники владения мячом футболистками с учетом их игрового амплуа.

Для определения эффективности нашей методики обучения была составлена экспериментальная и контрольная группы футболисток 14-15 лет.

Использовались следующие контрольные упражнения (тесты): для игроков защиты - удар по мячу на дальность, вбрасывание мяча на дальность; для игроков полузащиты- ведение мяча 30 метров, обводка стоек и удар по воротам; для игроков нападения- жонглирование мячом, удар по мячу на точность. Контрольные тестирования проходили в начале эксперимента и в конце эксперимента.

Для расчета достоверности различий между двумя независимыми результатами, полученные по шкале порядка, использовали U-критерий Манна-Уитни.

В результате исследований определено, что техническая подготовленность у футболисток экспериментальной и контрольной групп в начале эксперимента была на одинаковом среднем уровне.

В ходе проведения педагогического эксперимента результаты спортсменок экспериментальной группы заметно увеличились по сравнению с результатами контрольной группы.

Сопоставив результаты тестирования до и после проведения педагогического эксперимента, мы констатировали тот факт, что разработанная нами методика технической подготовки способствовала улучшению технической подготовленности футболисток различного амплуа.

Сравнительный анализ антропометрических показателей роста и веса футболисток экспериментальной и контрольной групп, был проведен в конце исследования с учетом их игрового амплуа. Для этого анализировали  $M$  (среднее арифметическое);  $\delta$  (стандартное отклонение);  $V$  (коэффициент вариации).

Результаты измерений антропометрических показателей однородны т.к. коэффициент вариации составляет менее 10%.

Исходя из полученных результатов, у игроков защиты самые высокие показатели роста и веса.

Основные игровые задачи игроков защиты: разрушить атаку соперников с помощью отбора и перехвата мяча, в т.ч. за счет умелой игры головой «на втором этаже», а также с помощью навязывания сопернику и выигрыша силовых единоборств.

Решать подобные задачи очевидно проще игрокам с высокими весоростовыми показателями.

У игроков полузащиты средний показатель роста и веса. Игровые задачи игроков этой линии универсальны: включают как задачи разрушения (защиты), так и созидания (переход в атаку, создание голевой ситуации, а нередко и ее реализация) и нападения полузащиты включают в свои действия. Успешное решения столь различных задач требует от игроков этого амплуа прежде всего высокой мобильности.

У игроков нападения самый маленький показатель роста и веса. Задача игроков нападения – обмануть, обыграть соперника и забить мяч в ворота. Очевидно, что добиться этого проще всего игрокам маленьким, но ловким и быстрым.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что наша экспериментальная методика обучения способствовала совершенствованию технической подготовленности у девушек-футболисток различных амплуа. Разработанный нами комплекс упражнений является эффективным для занятий в спортивных школах.

#### Литература

1. Матвеев, Л.П. Теория и методика физической культуры: Учебник для институтов физической культуры/ Л.П. Матвеев. - М.: Физкультура и спорт, 1991.- 543 с.
2. Селуянов, В.Н. Футбол: проблемы физической и технической подготовки /В.Н. Селуянов, К.С. Сарсания, В.А. Заборова, - Долгопрудный, Изд. дом «ИНТЕЛЛЕКТик», 2012. – 160 с.
3. Футбол: Учебник для институтов физической культуры. Под ред. Полишкиса М.С., Выжгина В.А. – М.: Физкультура, образование и наука, 2010. – 254 с.
4. Губа, В.П. Тестирование и контроль подготовленности футболистов: монография / В. П. Губа, А.В. Скрипко. – М.: Спорт, 2016. – 168 с. ил.
5. Лексаков, А.В. Комплекс упражнений для тренировки юных футболистов 6-12 лет: Учебно-методическое пособие /А.В. Лексаков. – Н. Новгород: Российский футбольный союз, 2015. – 143 с.

*Орлов Алексей Викторович, к.п.н., доцент кафедры теории и методики футбола, orlov-futsal@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *IMPROVING THE METHODS OF TECHNICAL TRAINING OF FEMALE FOOTBALL PLAYERS OF DIFFERENT PLAYING ROLES*

*Orlov A.V., Ph.D., associate Professor of the Department of Football Theory and Methodology, orlov-futsal@mail.ru, RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow.*

**Annotation:** *rational technical, tactical-technical, psychological and physical training of football players is the key to the successful performance of the team in tournaments of any rank.*

*The competitive activity of football players of different playing roles has a different structure of technical and tactical activities and a different level of development of its main components. Currently, the issue of individualizing the training of football players of various roles is insufficiently developed.*

**Keywords:** *competitive activity of football players, individual performance skills of football players, training process of football players.*

#### References

1. Matveev, L.P. *Teoriya i metodika fizicheskoj kul'tury: Uchebnik dlya institutov fizicheskoj kul'tury* / L.P. Matveev. - M.: Fizkul'tura i sport, 1991. - 543 s.
2. Seluyanov, V.N. *Futbol: problemy fizicheskoj i tekhnicheskoj podgotovki* / V.N. Seluyanov, K.S. Sarsaniya, V.A. Zaborova, - Dolgoprudnyj, Izd. dom «INTELLEKTiK», 2012. – 160 s.
3. *Futbol: Uchebnik dlya institutov fizicheskoj kul'tury. Pod red. Polishkisa M.S., Vyzhgina V.A.* – M.: Fizkul'tura, obrazovanie i nauka, 2010. – 254 s.
4. Guba, V.P. *Testirovanie i kontrol' podgotovlennosti futbolistov: monografiya* / V. P. Guba, A.V. Skripko. – M.: Sport, 2016. – 168 s. il.
5. Leksakov, A.V. *Kompleks uprazhnenij dlya trenirovki yunyh futbolistov 6-12 let: Uchebno-metodicheskoe posobie* / A.V. Leksakov. – N. Novgorod: Rossijskij futbol'nyj soyuz, 2015. – 143 s.

УДК 796.332

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИТУАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ ЮНЫХ ФУТБОЛИСТОВ В МИНИ-ФУТБОЛЕ

Покатаев А.В.

**Аннотация:** *определяющее звено процесса спортивной подготовки – технико-тактическая подготовка. Стратегия командного и индивидуального противоборства, быстрое переключение от одной игровой ситуации к другой, надежная игра в защита и результативное рациональное нападение – вот суть современного мини-футбола.*

**Ключевые слова:** *мини-футбол, техническая подготовка, ситуационная техника, тренажерные технологии*

Современный мини-футбол предъявляет высокие требования к двигательным способностям и функциональным возможностям спортсменов, но эти фундаментальные основы мастерства футболистов, определяющее звено процесса спортивной подготовки – технико-тактическая подготовка. Стратегия командного и индивидуального противоборства, быстрое переключение от одной игровой ситуации к другой, хорошая защита и результативное молниеносное нападение – вот суть современного мини-футбола.

**Объект исследования** – Тренировочный процесс юных футболистов 12-13 лет спортивной школы отделения «мини-футбол» в годовом цикле подготовки.

**Предмет исследования** – Методика совершенствования ситуационной техники игроков в мини-футболе 12-13 лет.

**Цель исследования.** Совершенствование ситуационной техники

юных футболистов в мини-футболе с помощью специализированных тренажеров.

**Гипотеза.** Предполагается, что разработка и создание новых средств и методов, и их применения в подготовке футболистов в мини-футболе будут способствовать росту технического мастерства.

При построении интегральной подготовки с учетом возрастных особенностей разносторонности физической деятельности можно более эффективно, по сравнению с обычной методикой, дифференцировать воздействие от тренировок на игроков в мини-футболе, тем самым управление подготовкой станет качественнее.

Исследовательская работа проводилась с 12 футболистами, из которых в контрольную и экспериментальную группу входило по 6 человек. Юные спортсмены начали заниматься мини-футболом с 8 лет.

В процессе педагогического эксперимента занятия с контрольной и экспериментальной группой проводились по 3 раза в неделю по 1,5 часа каждое. В процессе эксперимента всего было проведено 48 занятий с общим объемом в 72 часа.

Проведение педагогического эксперимента основывалось на следующих этапах:

Первый этап предполагал изучение и анализ специальной литературы по футболу и мини-футболу. Второй этап предполагал проведение первого контрольного тестирования технической подготовленности юных футболистов и определение состава контрольной и экспериментальной групп. Для этого футболисты, после проведения тестирования, были разделены на пары с примерно равными показателями и эти пары распределялись в разные группы.

Третий этап предполагал непосредственное проведение педагогического эксперимента, который заключался в использовании **тренажерного комплекса освоения ситуационной техники** в тренировочном процессе с экспериментальной группой. Тренажерный полигон состоит из 8 тренажеров и технических устройств, обеспечивающих системы обучения, совершенствования приемов техники футбола. Данный комплекс тренажеров был разработан группой специалистов возглавляемой профессором Зайцевым В.К. для совершенствования ситуационной техники владения мячом при выполнении приемов в футболе.

В результате теоретического анализа научно-методической литературы нами была разработана совершенствование ситуационной техники юных футболистов в мини-футболе с использованием специализированных тренажеров.

Для повышения интенсивности тренировочного процесса и обеспечения условий для индивидуальной технической подготовки футболистов, в первой половине годового цикла мы использовали метод круговой тренировки. Микроцикл состоял из 6 занятий. При работе на

каждом тренажере выполнялось общее требование, предъявляемое к моделям, имитирующим игровую деятельность футболиста, обеспечивая широкий диапазон воздействий информационно-технической и других видов специфической нагрузки. Нами был разработан план тренировок и время работы на тренажерах.

Тренажер *«Комплексный имитатор препятствий»* представляет собой механическое устройство, позволяющее создавать нестандартные и активные помехи при перемещении игрока, обеспечивая комплексное выполнение технических приемов. Тренажер КИП позволяет моделировать многоструктурные характеристики перемещений при выполнении обводки, обеспечивает выполнение различных видов упражнений по обучению, освоению и совершенствованию приемов техники ведения мяча, различных видов обводки.

Устройство *«Качающийся манекен защитника»* представляет собой механические конструкции, выполненные в виде неравновесных систем, создающих медленно затухающие маятниковые колебания. Устройство КМЗ предназначено для создания различного рода помех игроку в мини-футболе при выполнении им технических приемов, таких как обводка, передача мяча «из-под защитника» и удары «из-за стенки».

Тренажер *«Карусель»* представляет собой конструкцию с электронной системой управления, обеспечивающей ее программируемую работу. Тренажер «Карусель» предназначен для обучения приемам техники владения мячом, их освоения и совершенствования (ведение мяча различными способами), контроль мяча.

Для развития игровой интуиции игроков в мини-футболе путем скрывания некоторых подготовительных действий при выполнении ими приемов ситуационной техники служат тренажерные устройства *«Экран»*, *«Шторка»*, *«Туннель»*. Тренажерные устройства «Экран», «Шторка», «Туннель» предназначены так же для развития двигательных реакций игроков в мини-футболе путем частичного или полного скрывания траектории движения мяча, для совершенствования ситуационной техники передач и остановок мяча, а также ударов по мячу при его внезапном появлении.

Тренажер *«Платформа»* предназначен для развития ловкости, гибкости (координационных способностей). Тренажерное устройство так же предназначено для моделирования игровой ситуации, позволяющей имитировать кратковременную потерю равновесия при выполнении технических приемов - ударов по мячу ногой различными способами, приему (остановка) мяча различными способами.

Тренажер *«Многоцелевой имитатор»* представляет собой электромеханическую конструкцию. Предназначен для широкого круга технической и тактической подготовки.

Полученные результаты педагогического эксперимента, позволили сделать вывод о том, что предложенная методика развития специальных физических качеств у футболистов экспериментальной группы оказалась

более эффективной, чем контрольной. Это связано с тем, что в экспериментальной группе по тестам «удар на точность» и «ведение мяча» нами выявлены достоверные увеличения показателей, которые выше чем в контрольной группе. Следует отметить, что в тесте «передача мяча» у футболистов контрольной и экспериментальной групп не выявлено достоверного прироста показателей, однако прирост в экспериментальной группе был несколько выше.

На качество техники игрока в мини-футболе влияет увеличение скорости перемещения с мячом, сложность и быстрота выполнения технико-тактических действий на фоне значительного роста уровня его скоростной выносливости. Увеличить скоростно-силовую выносливость спортсмена довольно сложно, а ее сочетание с технической подготовкой – большая проблема.

Успешная игра будет зависеть от уровня его скоростно-силовой выносливости при этом способности организма спортсмена небеспредельны, в связи с чем дальнейшая интенсификация тренировочного процесса требует более эффективных средств и методов. Учитывая принципы спортивной тренировки и возрастные особенности игроков в мини-футболе 12-13 лет, одним из прогрессивных средств современной подготовки автор считает спортивные тренажеры.

#### Литература

1. Алиев Э.Г., Андреев С.Н., Губа В.П. «Мини-футбол (ФУТЗАЛ)». Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Физическая культура» и специальности «Физическая культура и спорт». : «Советский спорт», 2012 год. 554 с.
2. Андреев С.Н., Левин В.С. Методическое пособие «Мини-футбол. Подготовка футболистов в спортивных школах и любительских командах». - 2004. 496 с.
3. Зайцев В.К., Поволоцкий Ю.Я. – Тренажеры для освоения ситуационной техники футбола. Методическое пособие. – М.: РГУФК. – 2005. – 92 с.
4. Зациорский, В.М. Физические качества спортсмена. /В.М. Зациорский – М.: Физкультура и Спорт, 2000. – 90

*Покатаев Андрей Вячеславович., старший преподаватель кафедры теории и методики футбола, studentfootball@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *IMPROVEMENT OF SITUATIONAL TECHNIQUE OF YOUNG SOCCER PLAYERS IN FUTSAL*

*Pokataev A. V., senior lecturer of Department of theory and methodology of football, RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow*

**Annotation:** *technical and tactical preparation is a defining link in the process of sports training. The strategy of team and individual confrontation, quick switching from one game situation to another, reliable defense game and effective rational attack are the essence of modern futsal.*

**Keywords:** *futsal, technical training, situational technique, simulator technologies*

#### References

1. Aliev E.G., Andreev S.N., Guba V.P. «Mini-futbol (FUTZAL)». Uchebnik dlya studentov vysshih uchebnyh zavedenij, obuchayushchihsya po napravleniyu «Fizicheskaya kul'tura» i special'nosti «Fizicheskaya kul'tura i sport». : «Sovetskij sport», 2012 god. 554 s.

2. Andreev S.N., Levin V.S. Metodicheskoe posobie «Mini-futbol. Podgotovka futbolistov v sportivnyh shkolah i lyubitel'skih komandah». - 2004. 496 s.

3. Zajcev V.K., Povolockij YU.YA. – Trenazhery dlya osvoeniya situacionnoj tekhniki futbola. Metodicheskoe posobie. – M.: RGUFK. – 2005. – 92 s.

4. Zaciorskij, V.M. Fizicheskie kachestva sportsmena. /V.M. Zaciorskij – M.: Fizkul'tura i Sport, 2000. – 90

УДК 796.332

## ФИЗИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ФУТБОЛИСТОВ НА ЭТАПЕ НАЧАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Покатаев А.В.

**Аннотация:** *подготовка юных спортсменов должна базироваться на стройной преемственной методике тренировки, обеспечивающей становление спортивного мастерства, рост функциональных возможностей и их максимальную реализацию. В этом плане в системе подготовки юных футболистов одним из ключевых является этап спортивной специализации, приходящийся на возрастной период с 11 до 15 лет.*

**Ключевые слова:** *юные футболисты, физическая подготовка, этап начального обучения.*

**Целью** нашего исследования было структуризация тренировочного процесса физической подготовки на этапе начального у юных футболистов

**Объектом** исследования являлись юные футболисты спортивной школы по футболу Московского региона в возрасте 7-8 лет.

**Предметом** исследования был тренировочный процесс, направленный на развития физических качеств юных футболистов на этапе начального обучения

**Гипотеза** исследования состояла в том, что разработанный комплекс упражнений будет эффективен для повышения физической подготовленности юных футболистов.

**Практическая значимость.** Результаты исследования могут быть использованы детскими тренерами, работающими в сфере футбола с юными футболистами.

Педагогический эксперимент проводился на базе частной Футбольной академии «Авангард», на юношах 2013 года рождения.

Для повышения физической подготовленности юных футболистов в



тренировочный процесс включались следующие упражнения, составляющие комплекс:

Для повышения физической подготовленности юных футболистов в тренировочный процесс включались следующие упражнения, составляющие комплекс:

- Упражнения, направленные на развитие специальной выносливости:

Бег в чередовании с ходьбой: 100 м - ходьба медленная, 300 м - бег медленный, 100 м - ходьба ускоренная, 300 м - бег в среднем темпе, 50 м – резкое ускорение

Подвижные игры с элементами игры футбол.

Ведение мяча в равномерном темпе на расстоянии 50 метров.

Ведение мяча от одних ворот до других с последующим ударом в ворота с расстояния 10 метров. После удара - вновь ведение, но уже к другим воротам. Упражнение выполняется на поле меньших размеров.

Игра «Отбери мяч». На поле обозначается четырехугольник 10x20 шагов. Вести мяч по четырехугольнику, стараясь, чтобы партнер как можно дольше не мог отобрать мяч. После отбора мяча партнеры меняются ролями.

Упражнения, направленные на развитие силы мышц ног:

Бег в гору с высоким подниманием бедра в среднем и быстром темпе.

Прыжки на одной ноге. Дистанция 15 м. Дозировка 2 раза:

Приседания из основной стойки поочередно то на одной, то на другой ноге Дозировка 6 раз:

В приседе прыжки вперед, назад, в стороны. Выполнение прыжков вперед или в стороны с зажатым между ступнями мячом.

Выполнение ногой бросков набивного мяча (1 кг.).

Упражнения, направленные на развитие силы мышц рук:

Сгибание и разгибание рук в упоре стоя, в упоре лежа. Выполнять в несколько подходов.

Лазание по канату с помощью ног и без участия ног.

Броски набивного мяча двумя руками: снизу, от груди, из-за головы, из-за спины, через голову, между ногами с наклоном вперед.

Перебрасывание набивного мяча из руки в руку.

Толчки набивного мяча одной рукой.

Упражнения, направленные на развитие быстроты:

Повторная пробежка коротких отрезков от 10 до 6 м. Повторить 3-4 раза.

Челночный бег 2 x 10 м., 4 x 5 м., 4 x 10 м.

Бег на месте в максимальном темпе с высоким подниманием бедра 10 сек.

Бег спиной вперед приставными шагами на скорость на 10,15 и 20 м.

Вбегание по ступенькам лестницы. Выполняется в быстром темпе.

Быстрое ведение мяча по прямой на 15 и 20 м.

## Результаты исследования

В начале педагогического эксперимента провели тестирование физической подготовленности и функционального состояния юных футболистов. Результаты тестирования представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Физическая подготовленность и функциональное состояние юных футболистов до начала эксперимента

№	Ф.И.О.	Выносливость	Сила мышц ног	Сила мышц рук	Быстрота	ЧСС	
		Тест №1	Тест №2	Тест №3	Тест №4	В покое	После нагрузки
1.	С-ов	12,3	140	7	7,8	95	104
2.	Г-ий	12,3	140	7	7,8	95	104
3.	Н-ов	12,3	140	7	7,8	95	104
4.	К-ов	11,7	144	5	7,9	93	97
5.	Б-ов	11,9	147	7	7,7	90	100
6.	А-ев	11,9	145	5	7,5	94	102
7.	Ч-ин	11,7	144	5	7,9	93	97
8.	И-ов	11,9	147	7	7,7	90	100
9.	И-вов	11,9	145	5	7,5	94	102
10.	К-ий	11,9	145	5	7,5	94	102
M±m		12,0±0,06	143,7±0,76	6,0±0,22	7,7±0,04	93,3±0,54	101,2±0,76
Нормативы		12,0	150	7	7,4	97	104

После проведения тестирования средние показатели физической подготовленности юных футболистов (7- 8 лет) отстают от нормативов:

по тесту №1, направленному на выявление уровня развития специальной выносливости на 0.1 секунду (сек); по тесту № 2, направленному на выявление уровня развития силы мышц ног на 6.0 сантиметров (см); по тесту № 3, направленному на выявление уровня развития силы мышц рук на 1.0 раз (р); по тесту № 4, направленному на выявление уровня развития скоростных качеств на 0.3 секунды (сек); по замеру ЧСС на 4.0 удара в минуту (уд/мин).

В процессе проведения педагогического эксперимента проводился текущий врачебно-педагогический контроль. Во время тренировочного процесса периодически измерялась ЧСС у занимающихся. Проводился опрос юных футболистов с целью выявления состояния здоровья и работоспособности. Занимающихся периодически осматривала медсестра, измерялась температура с целью выявления инфекционных заболеваний.

Таблица 2 - Физическая подготовленность и функциональное состояние юных футболистов в конце эксперимента

№	Ф.И.О.	Вын-ость	Сила мышц ног	Сила мышц рук	Быстрота		
		Тест № 1	Тест № 2	Тест № 3	Тест № 4	В покое	После нагрузки
1.	С-ов	12,1	152	7	7,1	95	106
2.	Г-ий	12,0	150	9	7,0	91	103
3.	Н-ов	12,1	148	10	7,3	96	105
4.	К-ов	11,8	152	6	7,3	93	104
5.	Б-ов	12,1	152	7	7,1	95	106
6.	А-ев	12,0	150	9	7,0	91	103
7.	Ч-ин	12,1	148	10	7,3	96	105
8.	И-ов	11,8	152	6	7,3	93	104
9.	И-вов	12,1	148	6	7,3	93	104
10.	К-ий	11,8	152	6	7,3	93	104
M±m		12,0±0,03	150,4±0,43	7,6±0,43	7,2±0,03	93,6±0,54	104,4±0,32
Нормативы		12,0	150	7	7,4	97	104
Прирост по сравнению с началом эксперимента, %		0	4,7	26,7	7,1	0,3	3,2
t		0,14	7,68	3,31	9,42	0,39	3,88

В конце педагогического эксперимента также провели тестирование, по результатам которого провели анализ эффективности использования экспериментальных комплексов упражнений в тренировочном процессе юных футболистов. Результаты тестирования представлены в таблице 2.

По окончании педагогического эксперимента с юными футболистами (7–8 лет) показатели их физической подготовленности достигли или превысили уровень нормативных показателей для данного возраста юных футболистов.

Так, по тесту № 1, направленному на выявление уровня развития специальной выносливости, футболисты показали результат, соответствующий нормативным показателям; по тесту № 2, направленному на выявление уровня развития силы мышц ног, дети превысили уровень на 0.5 см выше нормативов; по тесту № 3, направленному на выявление уровня развития силы мышц рук, дети показали результаты на 1.0 раз выше норматива; по тесту № 4, направленному на выявление уровня развития скоростных качеств, дети показали результаты, приближенные к нормативу. по тесту ЧСС превысили норматив на 0.5 ударов в минуту.

Анализ прироста результатов тестирования за период педагогического эксперимента (таблице 2) выявил достоверную разницу в тестах на силу ног, силу рук, быстроту и ЧСС после нагрузки на 4,7, 26,7, 7,1, и 3,2 % соответственно, по сравнению с началом эксперимента ( $p < 0,05$ ).

Таким образом, использование экспериментальных комплексов упражнений эффективно сказывается для повышения физической и функциональной подготовленности юных футболистов.

#### Литература

1. Ахметов С. М. Методика физической подготовки школьников 7-11 лет в зависимости от уровня их физического развития: Автореф. дисс. ... канд. пед. наук – Краснодар, 1996. – 18с.
2. Варюшин, В.В. Тренировка юных футболистов / В.В. Варюшин. – М.: Физическая культура, 2007. – 112 с.
3. Губа В.П. Теория и методика футбола: учебник / В.П. Губа, А.В. Лексаков.- М.: Спорт, 2018.- 624 с.
4. Кузнецов, А. А. Футбол. Настольная книга детского тренера / А. А. Кузнецов. - М. : Профиздат, 2011. - 407 с.

*Покатаев Андрей Вячеславович., старший преподаватель кафедры теории и методики футбола, studentfootball@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *PHYSICAL TRAINING OF SOCCER PLAYERS AT THE ELEMENTARY EDUCATION STAGE*

*Pokataev A. V., senior lecturer of Department of theory and methodology of football, RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow*

**Annotation:** *the preparation of young athletes should be based on a coherent and successive training methodology that ensures the formation of sportsmanship, growth of functional capabilities and their maximum realization. In this regard, one of the key stages in the system of preparation of young soccer players is the stage of sports specialization, which falls on the age period from 11 to 15 years.*

**Keywords:** *young football players, physical training, primary education stage*

#### *References*

1. *Ahmetov S. M. Metodika fizicheskoj podgotovki shkol'nikov 7-11 let v zavisimosti ot urovnya ih fizicheskogo razvitiya: Avtoref. diss. ... kand. ped. nauk – Krasnodar, 1996. – 18s.*
2. *Varyushin, V.V. Trenirovka yunyh futbolistov / V.V. Varyushin. – M.: Fizicheskaya kul'tura, 2007. – 112 s.*
3. *Guba V.P. Teoriya i metodika futbola: uchebnik / V.P. Guba, A.V. Leksakov.- M.: Sport, 2018.- 624 s.*
4. *Kuznecov, A. A. Futbol. Nastol'naya kniga detskogo trenera / A. A. Kuznecov. - M. : Profizdat, 2011. - 407 s.*

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ В МЕТОДИКЕ ОБУЧЕНИЯ ТАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ

Присяжнюк Ю.В.

*Аннотация:* специфическими средствами и методами тактической подготовки служат тактические формы выполнения специально подготовительных и соревновательных упражнений, так называемые тактические упражнения.

*Ключевые слова:* тактика, тактическая подготовка футболистов, моделирование игровой ситуации.

От других тренировочных упражнений тактические упражнения отличает то, что:

- установка при выполнении данных упражнений ориентирована в первую очередь на решение тактических задач;
- в упражнениях практически моделируются отдельные тактические приемы и ситуации игровой деятельности
- в необходимых случаях моделируются внешние условия соревнований.

В зависимости от условий, так же, как и от методов при выполнении одного упражнения, можно получить различные сдвиги характеристик подготовленности, на которые они направлены. В зависимости от этапов подготовки тактические упражнения могут использоваться в облегченных условиях; в усложненных условиях; в условиях, максимально приближенных к соревновательным.

Облегчить условия выполнения тактических упражнений в тренировке обычно бывает необходимо при формировании новых сложных умений и навыков или преобразовании сформированных ранее.

Цель использования тактических упражнений повышенной трудности — это обеспечение надёжности разученных форм тактики и стимулирование развития тактических способностей. К числу методических подходов, воплощаемых относительно общих таких упражнениях, относятся:

а) Подходы, связанные с введением дополнительных тактических противодействий со стороны противника. Соперник изначально знает, какие тактические средства будут применяться и противодействует им.

б) Подходы, связанные с ограничением пространственных и временных условий действий. Соревновательные упражнения выполняются на площадке ограниченного размера (увеличенного или уменьшенного для тактической подготовки в защите или атаке).

в) Подходы, связанные с обязательным расширением используемых тактических вариантов. Необходимость реализации различных тактических приёмов, прежде чем происходит завершение соревновательного действия.

г) Подходы, связанные с ограничением числа попыток, предоставленных для достижения соревновательной цели.

В процессе совершенствования тактического мышления спортсмену необходимо развивать следующие способности: быстро воспринимать, адекватно осознавать, анализировать, оценивать соревновательную ситуацию и принимать решение в соответствии с создавшейся обстановкой и уровнем своей подготовленности и своего оперативного состояния; предвидеть действия противника; строить свои действия в соответствии с целями соревнований и задачей конкретной состязательной ситуации.

Основным специфическим методом совершенствования тактического мышления является метод тренировки, как с реальным, так и с условным противником.

Наряду с обучением и совершенствованием основ спортивной тактики необходимы:

- постоянное пополнение и углубление знаний о закономерностях спортивной тактики, её эффективных формах.

- систематическая «разведка» (сбор информации) о соперниках, разработка тактических схем и замыслов.

- обновление и углубление спортивно-тактических умений и навыков,

- воспитание тактического мышления.

Для реализации цели тренировочного занятия предусматривают вид тактики, атакующие и оборонительные действия. Тактические планы могут быть самыми разнообразными. Они зависят от подготовленности противников и внешних условий проведения соревнований. Но во всех случаях план должен содержать средства реализации своего преимущества и пути нейтрализации противника.

При планировании тактики очень важно по возможности учесть тактический замысел противника, предвидеть возможный ход его действий. Это возможно предусмотреть, если спортсмен хорошо знает своего противника, его подготовку, состояние и умеет правильно анализировать обстановку соревнований и свои возможности.

Обучение тактическим действиям и их совершенствование осуществляется на основе дидактических принципов спортивной тренировки «от известного к неизвестному», «от простого к сложному». При этом некоторые специалисты в области теории и методики футбола отмечают о необходимости соблюдения и следующих методических положений: осваивать технику с учетом тактического аспекта. Спортсмен должен знать, какие тактические задачи он сможет решать посредством изучаемой техники. В процессе же совершенствования техники необходимо довести ее до уровня тактического навыка.

Представления об изучаемом тактическом действии, которые создаются путем демонстрации и объяснения, необходимо углублять теоретическим анализом. Спортсмен должен познать и самостоятельно осмыслить конкретные ситуации уметь творчески подходить к ним.

Практически необходимо осваивать тактическое действие в следующем порядке:

1. без противника;
2. с «пассивным» противником;
3. с «активным управляемым» противником;
4. в соревновательной форме против партнеров по команде по команде.

Таким образом, тактическая подготовка - это педагогический процесс, направленный на овладение рациональными формами ведения спортивной борьбы в процессе специфической соревновательной деятельности. Она включает в себя: изучение общих положений тактики избранного вида спорта, приёмов судейства и положения о соревнованиях, тактического опыта футболистов, освоение умений строить свою тактику в предстоящих играх, моделирование необходимых условий в тренировке и контрольных соревнованиях для практического овладения тактическими построениями. Ее результатом является обеспечение определенного уровня тактической подготовленности спортсмена. Тактическая подготовленность тесно связана с использованием разнообразных технических приёмов, способами и рациональностью их выполнения, выбором наступательной, оборонительной, контратакующей тактики и её формами (индивидуальной, групповой или командной).

Практическая реализация тактической подготовленности предполагает решение нескольких задач, а именно:

- создание целостного представления о поединке;
- формирование индивидуального стиля ведения соревновательной борьбы;

Решительное и своевременное воплощение принятых решений благодаря рациональным приемам и действиям с учётом особенностей противника, условий внешней среды, судейства, соревновательной ситуации, собственного состояния и другое.

Высокое тактическое мастерство спортсмена базируется на хорошем уровне технической, физической, психической и теоретической сторон подготовленности. Основу тактического мастерства составляют тактические знания, умения, навыки и качество тактического мышления.

Под тактическими знаниями спортсмена подразумеваются сведения о принципах и рациональных формах тактики, выработанных в футболе. Тактические знания находят практическое применение в виде тактических умений и навыков. В единстве с формированием тактических знаний, умений и навыков развивается тактическое мышление. Оно характеризуется способностью спортсмена быстро воспринимать, оценивать, выделять и перерабатывать информацию, существенную для решения тактических задач в состязании, предвидеть действия соперника и исход соревновательных ситуаций, а главное - кратчайшим путём находить среди нескольких возможных вариантов решений такое, какое с наибольшей вероятностью вело бы к успеху.

## Литература

1. Кузнецов, А. А. Футбол. Настольная книга детского тренера / Российский футбольный союз. М.: Профиздат, 2011.
2. Футбол: типовая учебно-тренировочная программа спортивной подготовки для детско-юношеских спортивных школ, специализированных детско-юношеских школ олимпийского резерва / Российский футбольный союз. М.: Советский спорт, 2018.
3. А.К. Беляков. Особенности подготовки юных футболистов (на примере команды «Сент-Этьен» Франция). Методическое пособие — М.:ФГБУ «Федеральный центр подготовки спортивного резерва», 2012.

*Присяжнюк Юлия Валерьевна, студентка 3 курса кафедры педагогики, Luluxa2001@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК)*

### *THE MAIN APPROACHES IN THE METHODOLOGY OF TEACHING TACTICAL TRAINING*

*Prisyazhnyuk Y.V., third-year student of Department of Pedagogy, RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow*

**Annotation:** *specific means and methods of tactical training are tactical forms of special preparatory and competitive exercises, so-called tactical exercises.*

**Keywords:** *tactics, tactical training of soccer players, simulation of game situations.*

### *References*

1. Kuznecov, A. A. *Futbol. Nastol'naya kniga detskogo trenera / Rossijskij futbol'nyj soyuz. M.: Profizdat, 2011.*
2. *Futbol: tipovaya uchebno-trenirovochnaya programma sportivnoj podgotovki dlya detsko-yunosheskih sportivnyh shkol, specializirovannyh detsko-yunosheskih shkol olimpijskogo rezerva / Rossijskij futbol'nyj soyuz. M.: Sovetskij sport, 2018.*
3. *A.K. Belyakov. Osobennosti podgotovki yunyh futbolistov (na primere komandy «Sent-Et'en» Franciya). Metodicheskoe posobie — M.:FGBU «Federal'nyj centr podgotovki sportivnogo rezerva», 2012.kop*



## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ФИТНЕС-ТРЕНЕРОВ

Рыжонкова А.С., Олейник Н.С.

***Аннотация:** фитнес-индустрия является одним из крупнейших сегментов рынка услуг, и с каждым годом конкуренция в этой сфере только растет. По статистике в нашей стране только 2,8% (данные РБК на 2017 г.) населения занимаются в фитнес-клубах. Неофициальная статистика говорит, что самыми спортивными странами считаются Швеция, Швейцария и Финляндия. В этих странах преимущественно проживает молодежь, но даже старшему поколению заниматься спортом ничего не мешает. Например, в Швейцарии 74% населения в возрасте от 15 до 74 лет активно занимается спортом. 55% населения Финляндии считает спорт неотъемлемой частью жизни. Китай славится не менее бодрыми пенсионерами, которые в 60 лет ходят подтягиваться на турнике. Данная информация говорит о том, что есть возможности для роста в данном сегменте бизнеса, учитывая, что потребности клиентов и количество клиентов фитнес-клубов неизменно растут с каждым годом.*

***Ключевые слова:** аквафитнес, ментальные виды фитнеса, танцевальные, MartialArts, фитнес-программы: эклектическая, синергетическая, традиционно-ориентированная, синтетическая, диверсификационная*

**Актуальность.** Для того, чтобы отвечать темпам роста индустрии, отвечать на потребности клиентов, клубам необходимо постоянно заниматься повышением квалификации и переквалификации своих тренеров. Постоянно меняющиеся виды занятий, появление новых направлений, возросшая информированность клиентов и усиление конкуренции между клубами и фитнес-специалистами – все это требует от профессионального инструктора не только быть в курсе всех последних фитнес-веяний, но и располагать достаточным объемом знаний в смежных областях (диетология, спортивное питание, психология и пр.), постоянно обучаться, развиваться и расти. [1,2]

Сегодня перед работодателем наиболее важно стоит вопрос: соответствует ли профессиональным требованиям претендент на должность фитнес-инструктора. Наибольшее значение в структуре профессиональных компетенций фитнес-инструктора, обеспечивающих успешность его профессиональной деятельности имеют: предметно-профессиональный, коммуникативный, коммерческий, аналитико-рефлексивный, имиджевопрезентативный компоненты, а также индивидуально-личностные качества. Единство этих компонентов является преобладающим в деятельности фитнес-инструктора, поэтому они являются элементами профессиональной подготовки. Формирование профессиональных компетенций инструктора в фитнесе зависит не только от количества усвоенных знаний и умений но и от того насколько развиты у него процессы педагогического мышления. Здесь предполагается овладение

основными педагогическими умениями, среди которых коммуникативные умения наиболее важны. Они являются достаточно сложными, так как направлены на построение взаимоотношения с занимающимися в процессе проведения фитнес-тренировки.

Для фитнес-инструктора коммуникативные умения являются профессиональным качеством его личности и представляют культуру педагогического общения.

Целесообразность методики оценки эффективности тренерского труда обосновывается тем, что эта оценка направлена:

- 1) на выявление особенностей, характеризующих существующую систему тренерского труда с учетом этапов многолетней подготовки спортсменов;
- 2) разработку условий для развития системы тренерского труда;
- 3) моральное стимулирование субъектов тренерского труда;
- 4) на разработку механизмов совершенствования стимулирования тренерского труда.

В разрезе выделенных направлений остановимся на ключевых моментах оценки эффективности тренерского труда.

Во-первых, выявление особенностей, характеризующих существующую систему тренерского труда в определенный момент времени (т.е. комплексная оценка тренерского труда за временной период), возможно при охвате всего перечня функций тренерского труда, а также на основе учета особенностей реализации труда тренеров. Современные методы оценки результативности деятельности тренера не учитывают специфику тренерского труда в зависимости от этапов подготовки спортсменов, с которыми этот тренер работает. Однако, по нашему мнению, ввиду существенной дифференциации целей и задач различных этапов подготовки, а также наличия комплекса требований к спортивной подготовленности занимающихся тренерский труд достаточно специализирован, и построение комплексной модели оценки деятельности тренера без учета этой специализации невозможно. [3]

Понаблюдаем эволюцию аттестационной процедуры в фитнес-индустрии на примере оценки тренерского состава тренажерного зала.

Объектом оценки служили два параметра: уровень профессионализма тренера и результаты его работы.

Профессиональные знания пытались (и пытаются) оценить единственным методом – тестированием. Участники отвечают на 50–100 вопросов по анатомии, физиологии или теории тренировки, затем подсчитывается процент правильных ответов, который сравнивается с нормативным.

В отношении этой процедуры можно отметить, что, вырванная из контекста работы, она ни в малейшей степени не отражает реального профессионализма тренеров, то есть их умений и навыков реализовать имеющиеся теоретические знания в своей работе. Эта процедура, не

дополненная другими методами, дает очень некорректный результат. Однако это тема другого разговора.[4]

Что касается результатов работы, то до настоящего времени часто используется оценка эффективности деятельности персональных тренеров на основании одного-единственного показателя – количества проведенных персональных тренировок. Почему одного-единственного?

Во-первых, это единственный показатель, который проще всего измерить и оценить. Это очевидный измеряемый параметр, к тому же являющийся финансовым показателем, и его оценка понятна и логична для всех, начиная от самих тренеров и заканчивая владельцами бизнеса.

Во-вторых, менеджерам соблазнительно увязать этот показатель с качеством услуг и степенью удовлетворенности клиента клуба этими услугами. Не может же тренер, проводящий большое количество тренировок, быть неэффективным, считает менеджер.

Очевидно, что такой подход абсолютно неприемлем в практике управления персоналом. Оценка сотруднику выставляется по одному-единственному показателю, не учитывая другие, зачастую более важные.

К тому же такая оценка имеет мало отношения к собственно управлению персоналом, так как ее объектом является не настоящее (на которое мы еще как-то можем влиять), а прошлое. Это похоже на оценку управления водителем автомобиля по его результату – например, столкновению со столбом.

Из объектов оценки выпал один их важнейших показателей – сама работа. Вклад в работу худо-бедно оценили, результаты (какие-то) оценили, а как выполнялась сама работа – неизвестно.

Более продвинутые менеджеры, понимая однобокость и узость такой оценки, предлагают учитывать несколько ключевых показателей. Они включают в себя и вклад в работу (знания, умения, навыки, личные качества), и саму работу (соблюдение или несоблюдение определенных технологий и фирменных стандартов), и ее результат (количество проведенных персональных тренировок, процент их продления, степень удовлетворенности клиента). [5]

**Вывод.** Фитнес-инструктор – востребованная профессия с высокой оплатой. Для более объективной оценки его труда необходимо использовать комплексную оценку.

#### Литература

1. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 31.07.2020) "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.09.2020). — КонсультантПлюс [сайт] — URL: <https://clck.ru/S49Hy> (дата обращения: 12.01.2021 г.).

2. Федеральный закон от 05.04.2021 N 87-ФЗ "О внесении изменений в статьи 2 и 10 Федерального закона "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" — КонсультантПлюс [сайт] — URL:

<http://www.consultant.ru/law/hotdocs/68474.html/> (дата обращения: 16.09.2021 г.).

3. Индустрия российского фитнеса сегодня / Центр международной торговли Москвы [сайт] — URL: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/industriya-rossiyskogo-fitnessa-segodnya/> (дата обращения: 23.09.2021 г.).

4. Жабиков, В. Е. Менеджмент спортивной индустрии [Текст]: учебное пособие / В. Е. Жабиков. — Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуман.-пед. ун-та, 2018. — 198 с.

5. Фитнес-индустрия в 2020 году / Центр международной торговли Москвы [Сайт] — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitness-industriya-v-2020-godu/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitness-industriya-v-2020-godu/?sphrase_id=29484) (дата обращения: 23.09.2021 г.).

*Олейник Наталия Савватьевна, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им.В.В.Кузина, e-mail: Novosmolino@yandex.ru, Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

*Рыжонкова Анна Сергеевна, магистрант, e-mail: Novosmolino@yandex.ru, Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

#### METHODS FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF TRAINING FITNESS TRAINERS

*Oleinik Natalia Savvatievna, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V.Kuzin, e-mail: Novosmolino@yandex.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

*Ryzhonkova Anna Sergeevna., Master 's student e-mail: Novosmolino@yandex.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

**Annotation:** *the fitness industry is one of the largest segments of the services market, and every year the competition in this area is only growing. According to statistics in our country, only 2.8% (RBC data for 2017) of the population are engaged in fitness clubs. Unofficial statistics say that Sweden, Switzerland and Finland are considered the most athletic countries. In these countries, mostly young people live, but even the older generation does not interfere with sports. For example, in Switzerland, 74% of the population aged 15 to 74 years is actively engaged in sports. 55% of the Finnish population considers sports an integral part of life. China is famous for no less cheerful pensioners who go to pull up on a horizontal bar at the age of 60. This information suggests that there are opportunities for growth in this segment of the business, given that the needs of customers and the number of clients of fitness clubs are steadily growing every year.*

**Keywords:** *aquafitness, mental fitness, dance, Martial Arts, fitness programs: eclectic, synergetic, traditionally-oriented, synthetic, diversification*

### References

1. Federal'nyj zakon ot 04.12.2007 N 329-FZ (red. ot 31.07.2020) \ "O fizicheskoj kul'ture i sporte v Rossijskoj Federacii\ " (s izm. i dop., vstup. v silu s 30.09.2020). — Konsul'tantPlyus [sajt] — URL: <https://clck.ru/S49Hy> (data obrashcheniya: 12.01.2021 g.).
2. Federal'nyj zakon ot 05.04.2021 N 87-FZ \ "O vnesenii izmenenij v stat'i 2 i 10 Federal'nogo zakona \ "O fizicheskoj kul'ture i sporte v Rossijskoj Federacii\ " — Konsul'tantPlyus [sajt] — URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/68474.html/> (data obrashcheniya: 16.09.2021 g.).
3. Industriya rossijskogo fitnesa segodnya / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [sajt] — URL: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/industriya-rossijskogo-fitnesa-segodnya/> (data obrashcheniya: 23.09.2021 g.).
4. Zhabakov, V. E. Menedzhment sportivnoj industrii [Tekst]: uchebnoe posobie / V. E. Zhabakov. — Chelyabinsk: Izd-vo Yuzhno-Ural. gos. guman.-ped. un-ta, 2018. — 198 s.
5. Fitnes-industriya v 2020 godu / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [Sajt] — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitnes-industriya-v-2020-godu/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitnes-industriya-v-2020-godu/?sphrase_id=29484) (data obrashcheniya: 23.09.2021 g.).

УДК 796.08

## СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ НЕРВНО-ПСИХИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ ЗАНЯТИЙ САМООБОРОНОЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИЕ БОЙЦОВСКИХ НАВЫКОВ У ВОЗРАСТНОГО КОНТИНГЕНТА ЗАНИМАЮЩИХСЯ

Склизков В.А., Конаков А.В.

**Аннотация:** использование контактных спаррингов, приводит к повышению нервно-психической напряженности на занятиях по самообороне, что может привести к сокращению контингента занимающихся. Для снижения уровня нервно-психической напряжённости занятий, предлагается заменить часть спаррингов игровым единоборством построенном на срыве предметов, закреплённых на теле противника.

**Ключевые слова:** самооборона, нервно-психическое напряжение, спарринги, игровые методики в самообороне, сохранение контингента.

### Введение

Люди приходят заниматься в группы самообороны, чтобы приобрести навыки защиты от физической агрессии. Одним из самых эффективных способов формирования таких навыков является соревновательный метод, это отмечали ещё создатели самбо Спиридонов В.А. [4] и Ощепков В.С. [1]. Но, во время контактных спаррингов, проходящих на тренировках, даже при использовании защитного снаряжения, человек неминуемо испытывает болевые ощущения и получает микротравмы в виде ушибов и растяжений. Это приводит к тому, что занимающиеся самообороной перед и во время спаррингов испытывают большое нервно-психическое напряжение. Нервно-психическое напряжение, это особое психическое состояние, развивающееся в психологически сложных условиях, оно характеризуется возникновением негативных эмоций и чувства физического дискомфорта

[2]. Его возникновение приводит к тому, что занимающиеся, под разными предложениями начинают избегать спаррингов, вплоть до прекращения занятий самообороной.

**Гипотеза исследования:** Замена части контактных спаррингов, игровыми состязаниями со срывом предметов, закрепленных на теле противника, позволит снизить нервно-психическую напряжённость занятий самообороной.

**Цель исследования:** Совершенствование методики формирования бойцовских навыков в группах самообороны, с учётом снижения уровня нервно-психической напряжённости тренировочных занятий.

**Задачи исследования:**

1) Выявить причину возникновения нервно-психической напряжённости.

2) Разработать безопасную и безболезненную методику формирования бойцовских навыков.

3) Сравнить степень и вид воздействия на психику занимающихся самообороной, контактных спаррингов и разработанной методики тренировок.

**Методы исследования:** анализ научно-методической литературы, опрос, беседа, педагогическое наблюдение, педагогический эксперимент.

**Результаты исследования.** Педагогическое наблюдение во время занятий в клубе самообороны, а также опрос занимающихся показали, что необходимость участия в контактных спаррингах вызывает у них высокий уровень нервно-психического напряжения. По словам занимающихся основными причинами напряжённости являются страх получения травмы и ожидание болевых ощущений, возникающих во время спарринга.

Необходимость терпеть боль не является обязательным условием формирования бойцовских навыков. Обязательным является проведение тренировочных поединков на максимуме физических и технических возможностей занимающихся, только в этом случае навыки, приобретённые на тренировках, могут быть перенесены в реальную боевую ситуацию. Базовыми навыками ведения поединка на основе ударной техники являются: чувство дистанции, чувство времени (способность к своевременному выполнению защитных и атакующих действий), способность действовать на предельных скоростях, умение применять ранее изученную технику в условиях активного противодействия со стороны противника и т.д.

Удар координационно очень схож с движением захвата быстродвигающегося предмета, например, ловли брошенного мяча. Ни, что не мешает ловить мяч, ударным движением. Если заменить удары по телу человека, срывом закреплённых на нём предметов, то мы исключим болевые ощущения, сохранив структуру движений аналогичную, структуре контактного поединка с использованием ударной техники. Это позволит развивать основные бойцовские навыки в более комфортных условиях.

Для реализации этой идеи были разработаны правила бойцовской игры, получившей название «Сбей-Сорви». Бойцы одевают шапки и закрепляют за поясом платки, рис 1. Задача сорвать предмет с тела противника рис.2. В случае потери предмета боец переходит в положение партера рис.3 и продолжает поединок, вернув предмет на место. В случае вторичной потери, ему объявляется поражение. Если боец из положения в партере смог сорвать предмет с противника рис.4, он возвращается в стойку и продолжает поединок. Кроме срыва предмета разрешены подсечки. За срыв предмета после подсечки присуждается чистая победа.



Рисунок 1 - экипировка



Рисунок 2 - срыв предмета



Рисунок 3 – положение партера



Рисунок 4 – срыв предмета в партере

Для сравнения степени и вида воздействия на психику занимающихся контактными спаррингами и игры «Сбей-Сорви», был проведён эксперимент. В эксперименте участвовали 10 человек занимающихся в группе самообороны, стаж занятий 1 год. Он прошёл в три этапа. На первом этапе эксперимента была произведена оценка психофизического состояния занимающихся во время тренировки, на которой не использовались спарринги, и игра «Сбей-Сорви». Сделано это было с помощью тестирования по методике САН (Самочувствие, Активность, Настроение) [3], это тестирование, предназначенное для оперативной оценки состояния человека.

Второй этап эксперимента прошёл через день, на следующей тренировке. Участники эксперимента провели по 5 спаррингов, по схеме 2 минуты бой, 1 минута отдыха, с максимальной для них степенью контакта,

которую они выбирали самостоятельно. После спаррингов для оценки психофизического состояния, в котором находились занимающиеся сразу перед и во время спаррингов, было проведено тестирование по методике САН.

Через день, на очередной тренировке, был проведён завершающий, третий этап эксперимента. Бойцы в том же составе, проводили по той же схеме 2 минуты состязания, 1 минута отдых, поединки по правилам игры «Сбей-Сорви». После чего так же проводилось тестирование по методике САН. Результаты тестирования представлены в таб.1 и на рис.5.

Таблица 1 – Результаты тестирования по методике САН

Участники эксперимента	Результаты тестирования на тренировке без спаррингов и игры «Сбей-Сорви»	Результаты тестирования после спаррингов баллы	Результаты тестирования после игры «Сбей-Сорви» баллы
Артем Л.	5,1	4,03	5,2
Дмитрий С.	5,15	4,3	5,1
Денис С.	5,43	4,15	6,01
Андрей Л.	5,38	4,56	5,96
Владимир С.	5,29	4,63	6,2
Илья П.	4,9	3,6	5,07
Дмитрий М.	5,2	4,43	5,81
Евгений Р.	5,18	4,6	5,93
Алексей К.	5,55	4,21	5,98
Сергей С.	5,3	4,96	5,6
Среднее значение	5,24	4,35	5,69
Стандартное отклонение $\sigma$	0,21	0,44	0,36
Ошибка средней $m$	0,07	0,14	0,11

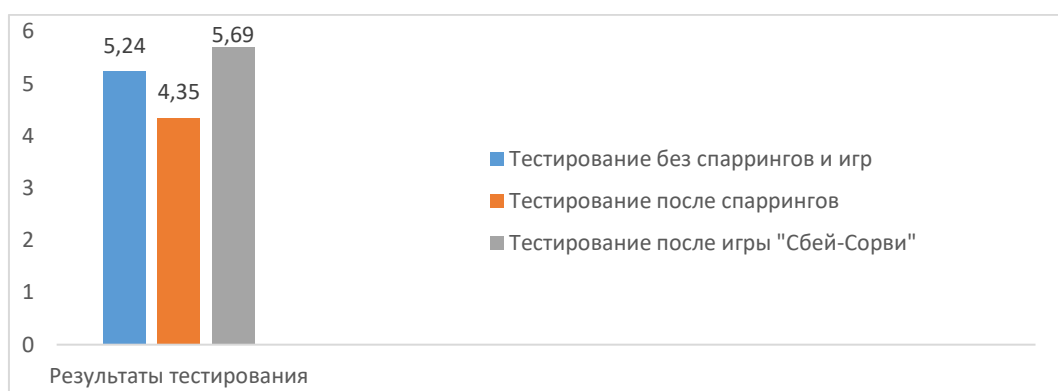


Рисунок 5 – Результаты тестирования по методике САН.

В соответствии с методикой САН, оценки ниже 4 баллов говорят о неблагоприятном состоянии человека, выше благоприятном, оценки в



диапазоне 5-5,5 баллов о нормальном состоянии. У всех занимающихся результаты тестирования после спаррингов ниже 5 баллов. Это говорит о том, что они испытывают нервно-психическое напряжение. При этом оно не выходит за рамки допустимого т.к. результаты выше 4 баллов, кроме одного случая. У Ильи П. результаты теста после спаррингов 3,6 балла. Это говорит о том, что создают ему чрезмерное нервно-психическое напряжение, что может стать причиной прекращения занятий в группе самообороны. Последующая беседа с Ильёй П. подтвердила сделанные в ходе исследования выводы.

Судя по баллам в тесте, игра «Сбей-Сорви» доставляет людям удовольствие, что хорошо согласуется с результатами педагогического наблюдения и опроса занимающихся.

**Выводы.** Использование игры «Сбей-Сорви» в методике занятий в группах самообороны, для замена части спаррингов, позволяет снизить психическую напряжённость тренировок. Выбор спарринговать или играть, может производиться по решению самих тренирующихся. Это позволяет удерживать уровень нервно-психической напряжённости на комфортном для них уровне, что способствует сохранению контингента занимающихся в клубах самообороны.

#### Литература

1. Лебедев, И.В., Ощепков В.С. Самозащита и борьба / И.В. Лебедев, В.С. Ощепков. – Составитель А.А. Харлампиев. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 240 с.
2. Немчин, Т.А. Состояния нервно-психического напряжения / Т.А. Немчин. – Ленинград : Издательство Ленинградского университета, 1983. – 167 с.
3. Психологические тесты для профессионалов/ авт. Сост Н.Ф. Гребень. – Минск: Современ. шк., 2007. – 496с.
4. Спиридонов, В.А. Самозащита без оружия. Основы самозащиты. Тренировка. Методика изучения (3-е изд. перераб. и доп.) / В.А. Спиридонов. – М.: Издательство ЦС «Динамо», 1933. – 203 с.

*Склизков Владимир Алексеевич, магистрант, esrbb@gmail.com Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва.*

*Конаков Александр Владимирович, доцент, combatkon@mail.ru, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва.*

#### *TECHNIQUE OF FIST STRIKES IN SELF-DEFENSE. HARDNESS VERSUS SPEED*

*Sklizkov Vladimir Alekseevich, undergraduate student, esrbb@gmail.com Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow.*

*Konakov Alexander Vladimirovich, Ph. D., Associate Professor, e-mail:*

**Annotation:** the use of contact sparring leads to an increase in neuropsychic tension in self-defense classes, which can lead to a reduction in the contingent of those involved. To reduce the level of neuropsychic tension of the classes, it is proposed to replace part of the sparring with game single combats built on breaking objects fixed on the opponent's body.

**Keywords:** self-defense, neuropsychic stress, sparring, playing techniques in self-defense, preservation of the contingent.

#### References

1. Lebedev, I.V., Oshchepkov V.S. *Samozashchita i bor'ba* / I.V. Lebedev, V.S. Oshchepkov. – Sostavitel' A.A. Harlampiev. – M.: FAIR-PRESS, 2004. – 240 s.
2. Nemchin, T.A. *Sostoyaniya nervno-psihicheskogo napryazheniya* / T.A. Nemchin. – Leningrad : Izdatel'ctvo Leningradskogo universiteta, 1983. – 167 s.
3. *Psihologicheskie testy dlya professionalov/ avt. Sost N.F. Greben'.* – Minsk: Sovrem. shk., 2007. – 496s.
4. Spiridonov, V.A. *Samozashchita bez oruzhiya. Osnovy samozashchity. Trenirovka. Metodika izucheniya (3-e izd. pererab. i dop.)* / V.A. Spiridonov. – M.: Izdatel'stvo CS «Dinamo», 1933. – 203 s.

УДК 796: 338. 2

## НАПРАВЛЕНИЕ «МАСТЕРС» (ВETERАНСКОЕ ПЛАВАНИЕ) КАК ЗВЕНО ОБЩЕЙ СИСТЕМЫ ФКиС (СПОРТИНДУСТРИИ) ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

Табакoва Е.А.

**Аннотация:** в статье представлена характеристика состояния и деятельности Клубов плавания для взрослых категории «Мастерс». Дается оценка деятельности по удовлетворению потребностей в занятиях физической культурой. Определен уровень соответствия возможностей существующей в России системы спортивной индустрии запросам данной категории занимающихся.

**Ключевые слова:** плавание, взрослое население, удовлетворение потребностей в сохранении двигательной активности, услуги физической культуры и спорта, нормальная жизнедеятельность.

**Введение.** В настоящее время в России имеются условия для занятий физической культурой и спортом для различных групп населения. Основной формой организации занятий плаванием для взрослых являются самостоятельные занятия, при этом существует возможность объединяться для проведения занятий в различные организованные группы. Такие объединения занимающихся являются общественные организации - Клубы плавания «Мастерс». Клуб может объединять занимающихся, имеющих различные задачи при занятиях плаванием – от систематических занятий с оптимальным уровнем физической активности до подготовки к участию в соревнованиях по плаванию [1].

Актуальность. «Ветеранское плавание» является одним из важных

направление развития плавания. Представляется необходимым определить возможности современной индустрии массовой физической культуры в предоставлении услуг занимающимся плаванием для данной категории. А также оценить степень соответствия качества получаемых услуг физической культуры и спорта и удовлетворения потребностей и запросов взрослого населения в различных видах физической активности, в частности, плавании.

Основная часть. Потребителями физкультурно-спортивных услуг выступают люди, занимающиеся спортом и оздоровительной физической культурой. Специфика рынка отрасли «физическая культура и спорт» во многом обусловлена особенностями нематериального производства, имеющего место в данной сфере. Потребление услуг физической культуры и спорта способствует удовлетворению не столько материальных, сколько духовных, интеллектуальных потребностей индивида, содействуют поддержанию его нормальной жизнедеятельности [2].

В общую систему ветеранского плавания «Мастерс» вовлечены значительные слои населения (возраст от 25 лет и старше (без ограничения по верхней возрастной границы), т. е. большое количество взрослых среднего возраста (первого периода до 35 лет и второго периода – старше 35 лет). Рассмотрим предпосылки и условия, способствующие развитию данного направления плавания в России.

В «Стратегии развития спортивной индустрии до 2035 года» намечен комплекс мер по формированию современной отрасли спортивной индустрии на 2019-20 г. г. (Распоряжение от 03 июня 2019 г.):

На законодательном уровне гарантируется обеспечение потребностей в занятиях физической культурой и спортом: обеспечение права каждого на свободный доступ к физической культуре и спорту как к необходимым условиям развития физических, интеллектуальных и нравственных способности личности, права на занятия физической культурой и спортом для всех категорий граждан и групп населения; непрерывность и преемственность физического воспитания граждан, относящихся к различным возрастным группам (в ред. Федерального закона от 29.06.2015 N 204-ФЗ) [5].

Кроме этого, утверждены некоторые законодательные акты, которые говорят о принимаемых мерах со стороны государства для обоснования необходимости создавать условия для вовлечения, организации занятий физической культурой и спортом среди взрослых. В частности, отмечено «с помощью средств ФКиС решаются важные задачи укрепления здоровья и сохранение оптимального уровня работоспособности, сохранения двигательной активности, социальной адаптации, формировании здорового образа жизни значительной части взрослого населения» [3]. Поддержка осуществляется как на федеральном, так и на региональном уровнях: «Органам местного самоуправления предписывается оказывать содействие субъектам физической культуры и спорта, в создании условий для занятий, помощи в проведении мероприятий и соревнований [4], оказывать

организационную и финансовую поддержку, предоставлять спортивные сооружения для подготовки и проведения мероприятий и соревнований.

В настоящее время более 80 клубов плавания «Мастерс» имеют статус официально зарегистрированных. Наибольшее количество из клубов федерации плавания «Мастерс» имеют в своем составе от 20 до 40 пловцов. Часть клубов имеет в своем составе от 50 до 100 зарегистрированных. Данные о количестве клубов, имеющих различное число зарегистрированных пловцов, представлено на рисунке 1. Таким образом, в среднем в клубе объединяются до 50 пловцов в возрастных группах от 25 лет и старше.

Как правило, кроме активных пловцов в работу вовлекается и определенное количество других участников, занимающихся плаванием. Они могут не входить в состав клубов, но участвовать в тренировочном процессе и решении различных вопросов, связанных с деятельностью клуба. Таким образом, значительные группы взрослого населения включены в занятия плаванием.

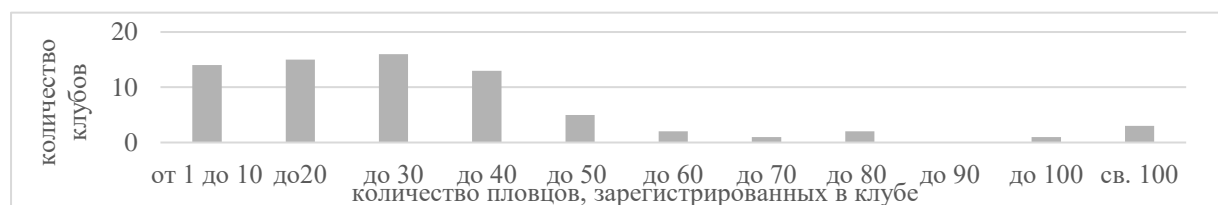


Рисунок 1 – Распределение клубов «Мастерс» по количеству зарегистрированных пловцов

Определенный интерес представляет распределение клубов по территориальному признаку. Данные представлены на рисунке 2. Наибольшее количество клубов функционирует на территории Центральной России, 19 % и 14 % клубов имеют принадлежность к городам Москва и Санкт-Петербург соответственно. Кроме этого, высокий процент клубов представляет такой регион, как Юг России. Анализ данных позволяет сделать вывод о тех регионах, где ветеранское плавание имеет широкое распространение.

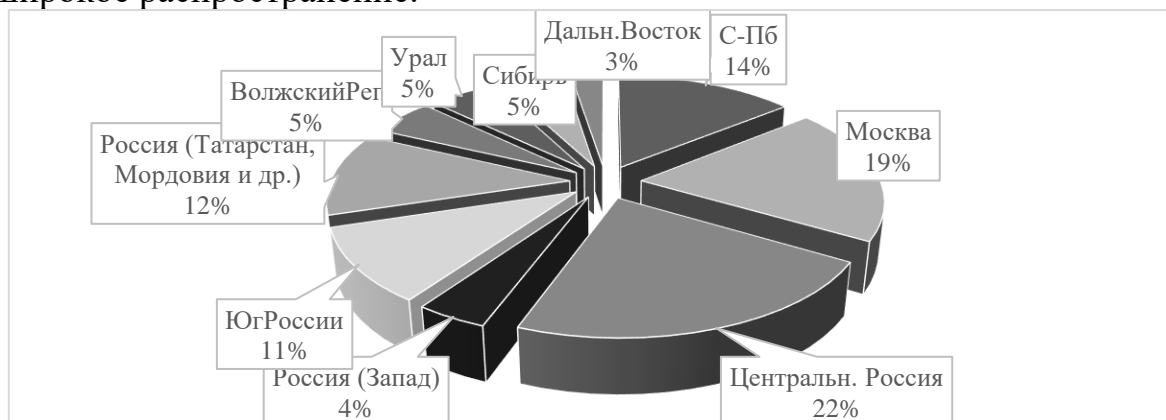


Рисунок 2 – Клубы плавания «Мастерс» по территориальной принадлежности

Все пловцы, представляющие движение «Мастерс» кроме систематических занятий, имеют возможность участвовать в европейских и международных мероприятиях и соревнованиях. Таким образом, расширяются задачи вовлечения в коллективную деятельность, стремления к достижению более высоких результатов. Создаются предпосылки для развития гармоничной личности человека, которая является персонифицированным материальным носителем услуг физической культуры и спорта, обладающим (в результате их потребления) определенным объемом специальных знаний, двигательных умений и навыков, имеющим заданный уровень физической подготовленности.

Выводы. «Ветеранское плавание» является одним из важных направлений развития плавания. Определены возможности современной индустрии массовой физической культуры в предоставлении услуг занимающимся плаванием для данной категории. Созданы возможности для функционирования клубов плавания категории «Мастерс». Отмечается как увеличение количества клубов, так и привлечение большего количества занимающихся плаванием в каждый клуб.

Удовлетворяются потребности и запросы взрослого населения на занятия плаванием, проводятся систематические занятия, подготовка к мероприятиям и соревнованиям различного ранга в категории «Мастерс».

Заключение. Таким образом, работу по качеству предоставляемых возможностей для занятий плаванием для взрослого населения можно считать удовлетворительной. А с помощью средств физической культуры и спорта решаются важные задачи укрепления здоровья и сохранение оптимального уровня работоспособности, сохранения двигательной активности, социальной адаптации, формировании здорового образа жизни значительной части взрослого населения.

#### Литература

1. Сайт Федерации плавания «Мастерс» <https://swimmasters.ru/main> (дата обращения 20. 10. 2021г.)
2. Менеджмент организации физической культуры и спорта: учебник/И.В. Брызгалов, И. Ю Сазонов. – Екатеринбург: УрФУ, 2016. – С. 7. <https://elar.urfu.ru> (дата обращения 20. 10. 2021 г.)
3. Федеральный Закон о ФКиС (в ред. Федерального закона от 31.07.2020 N 272-ФЗ)
4. Федеральный Закон о ФКиС раздел 9.1. Права органов местного самоуправления в области физической культуры и спорта (в ред. Федерального закона от 25.12.2008 N 281-ФЗ)
5. Федеральный Закон о ФКиС раздел 21.3 участие в содействии развитию массового спорта; (в ред. Федерального закона от 29.06.2015 N 204-ФЗ) (3-5 все: дата обращения 20. 10. 2021)

Табакова Елена Анатольевна к. пед. н., доцент кафедры ТуМ плавания, Helena-avril@mail.ru, Москва, ФГБОУ ВО Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)

*DIRECTION "MASTERS" (VETERAN SWIMMING) AS A LINK  
OF THE GENERAL FKIS SYSTEM (SPORTS INDUSTRY) FOR ADULTS*

*Tabakova Elena Anatolyevna PhD, associate professor of the Department of TIM of swimming, Helena-avril@mail.ru Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK)*

**Annotation:** *the article presents the characteristics of the state and activities of Adult swimming Clubs of the "Masters" category. The assessment of activities to meet the needs of physical education is given. The level of compliance of the capabilities of the existing sports industry system in Russia with the requirements of this category of students is determined.*

**Keywords:** *swimming, adult population, satisfaction of the needs for maintaining physical activity, physical culture and sports services, normal life activity.*

*References*

1. *Sajt Federacii plavaniya «Masters» <https://swimmasters.ru/main> (data obrashcheniya 20. 10. 2021g.*
2. *Menedzhment organizacii fizicheskoy kul'tury i sporta: uchebnik/I.V. Bryzgalov, I. YU Sazonov. – Ekaterinburg: UrFU, 2016. – S. 7. <https://elar.urfu.ru> (data obrashcheniya 20. 10. 2021 g.)*
3. *Federal'nyj Zakon o FKIS (v red. Federal'nogo zakona ot 31.07.2020 N 272-FZ)*
4. *Federal'nyj Zakon o FKIS razdel 9.1. Prava organov mestnogo samoupravleniya v oblasti fizicheskoy kul'tury i sporta (v red. Federal'nogo zakona ot 25.12.2008 N 281-FZ)*
5. *Federal'nyj Zakon o FKIS razdel 21.3 uchastie v sodejstvii razvitiyu massovogo sporta; (v red. Federal'nogo zakona ot 29.06.2015 N 204-FZ) (3-5 vse: data obrashcheniya 20. 10. 2021)*

УДК 612.1/8

## **ТИПЫ МЫШЕЧНЫХ ВОЛОКОН. ГИПЕРТРОФИЯ И АТРОФИЯ**

Тюрюмин Я.Л.

**Аннотация:** *в статье рассматриваются основные типы мышечных волокон, анаэробные и аэробные механизмы ресинтеза АТФ в мышечных волокнах, толстые и тонкие типы мотонейронов, иннервирующие мышечные волокна, миофибриллярная и саркоплазматическая гипертрофии, атрофия анаэробных и аэробных мышечных волокон.*

**Ключевые слова:** *типы мышечных волокон, механизмы ресинтеза АТФ, мотонейроны, гипертрофия, атрофия.*

Различают четыре типа мышечных волокон [1-5, 8]:

1. тип Пв – белые, сильные, быстросокращающиеся, анаэробные, креатинфосфокиназные (алактатные), быстроутомляемые, время работы от 1 сек до 25 секунд, максимально используются на дистанциях 100 м и 200

м, способны поддерживать скорость на этих дистанциях от 9.6 м/с до 10.4 м/с, основной субстрат для ресинтеза АТФ – креатинфосфат, ЧСС тренировочных нагрузок по направленности воздействия – 180-200;

2. тип Па – «розовые», сильные, быстросокращающиеся, анаэробные, гликолитические (лактатные), тестостерон-зависимые, время работы от 10 сек до 200 секунд, активно используются на дистанциях 200 м, 400 м, 800 м и 1000 м, способны поддерживать скорость на этих дистанциях от 7.6 м/с до 9.3 м/с, основной субстрат для ресинтеза АТФ – глюкоза, ЧСС тренировочных нагрузок по направленности воздействия – 160-180;

3. тип Па – «розовые», сильные, быстросокращающиеся, аэробные, окислительные, медленноутомляемые, время работы от 150 сек до 1800 секунд, активно используются на дистанциях 1500 м, 3000 м, 5000 м и 10000 м, способны поддерживать скорость на этих дистанциях от 6.4 м/с до 7.3 м/с, основной субстрат для ресинтеза АТФ – молочная кислота и пировиноградная кислота, ЧСС тренировочных нагрузок по направленности воздействия – 140-160;

4. тип I – красные, медленно сокращающиеся (МС), аэробные, окислительные, медленноутомляемые, время работы от 1800 сек до 7800 секунд, максимально используются на дистанциях 10000 м и 42195 м, способны поддерживать скорость на этих дистанциях от 5.7 м/с до 6.0 м/с, основной субстрат для ресинтеза АТФ – пировиноградная кислота и свободные жирные кислоты, ЧСС тренировочных нагрузок по направленности воздействия – 100-140.

Мышечные волокна IIb типа, в большей степени креатинфосфокиназные (алактатные), адаптированы для короткой (10-25 с) мышечной работы максимальной и субмаксимальной мощности (например, тяжелая атлетика, спринтерские дистанции 100 м и 200 м) [1-5, 8].

Мышечные волокна I типа аэробные и окислительные используются в большей степени при продолжительной (2-4-6 часов) мышечной работе умеренной аэробной мощности (например, марафонский бег) [1-5, 8].

Процесс вовлечения мышечных волокон в работу регулируется мощностью физической нагрузки. При физической работе малой мощности (20-30% от максимума) первыми включаются аэробные и окислительные мышечные волокна I типа [1-5, 8].

При дальнейшем увеличении мощности физической нагрузки (30-50% от максимума), то присоединяются «розовые» быстросокращающиеся, аэробные и окислительные мышечные волокна IIa типа [1-5, 8].

Если мощность физической нагрузки повышается до 50-75%, то присоединяются «розовые» быстросокращающиеся, анаэробные, гликолитические (лактатные) мышечные волокна IIa типа [1-5, 8].

При дальнейшем увеличении мощности физической нагрузки до 80-100%, то включаются мышечные волокна IIb типа, анаэробные и креатинфосфокиназные (алактатные).

Подключение разных типов мышечных волокон I типа или IIa окислительных или IIa гликолитических (лактатные) или IIb креатинфосфокиназных или IIb гликолитических (лактатные) зависит от типа мотонейрона, который регулирует силу сокращения.

Тонкие мотонейроны стимулируют медленное сокращение красных аэробных окислительных мышечных волокон I типа.

Толстые мотонейроны стимулируют быстрое сокращение белых анаэробных креатинфосфокиназных (алактатных) мышечных волокон IIb типа.

Промежуточные мотонейроны стимулируют быстрое сокращение анаэробных гликолитических (лактатных) и аэробных окислительных мышечных волокон IIa типа.

Скорость сокращения мышечных волокон зависит от количества волокон, размеров и диаметра мотонейрона, порога возбуждения мотонейрона и скорости проведения потенциала действия, активности АТФ-азы миозина и скорости ресинтеза АТФ.

Быстрсокращающиеся окислительные аэробные мышечные волокна IIa типа и медленносокращающиеся красные окислительные аэробные мышечные волокна I типа могут составлять всего 25-35% [1-5, 8].

В быстрсокращающихся белых мышечных волокнах IIb типа преобладает анаэробный алактатный креатинфосфокиназный фосфогенный механизм ресинтеза АТФ. Основным субстратом для ресинтеза АТФ – креатинфосфат [1-5, 10].

В быстрсокращающихся гликолитических мышечных волокнах IIa типа преобладает анаэробный гликолитический лактатный механизм ресинтеза АТФ. Основным субстратом для ресинтеза АТФ – глюкоза [1-5, 10].

В быстрсокращающихся окислительных мышечных волокнах IIa типа преобладает аэробный окислительный механизм ресинтеза АТФ. Основным субстратом для ресинтеза АТФ – молочная кислота и пировиноградная кислота [1-5, 10].

В медленносокращающихся окислительных мышечных волокнах I типа преобладает аэробный окислительный механизм ресинтеза АТФ. Основным субстратом для ресинтеза АТФ – пировиноградная кислота и свободные жирные кислоты [1-5, 10].

Миофибриллярная гипертрофия белых мышечных волокон IIb фосфогенного типа и IIa гликолитического типа обусловлена увеличением объема миофибрилл за счет увеличения числа актиновых нитей и объема белковых компонентов тропонина и тропомиозина. Как следствие увеличивается площадь поперечного сечения скелетных мышц. Рост мышечной массы происходит только при избыточном потреблении белка и определенных аминокислот (лейцина, изолейцина, валина), используемых для процессов самосборки актиновых нитей и белковых компонентов тропонина и тропомиозина. Количество миозиновых нитей детерминировано генетически [6-10].



Преимущественная миофибрилярная гипертрофия мышечных волокон IIb фосфогенного типа или IIa гликолитического типа определяется типом физической анаэробной алактатной фосфогенной или анаэробной лактатной нагрузкой во время тренировочной сессии. Упражнения с физической анаэробной алактатной фосфогенной нагрузкой способствуют развитию миофибрилярной гипертрофии мышечных волокон IIb типа (тяжелая атлетика, пауэрлифтинг). Упражнения с физической анаэробной лактатной гликолитической нагрузкой способствуют развитию миофибрилярной гипертрофии мышечных волокон IIa типа (бодибилдинг) [6-10].

Длительные силовые нагрузки, развивающих силовую выносливость, с физической аэробной нагрузкой способствуют развитию саркоплазматической гипертрофии мышечных волокон IIa типа (лыжные гонки, биатлон). Саркоплазматическая гипертрофия мышечных волокон IIa типа сопровождается увеличением капилляров вокруг мышечных волокон IIa типа, повышением концентрации миоглобина в мышечных волокнах и увеличением количества митохондрий, отмечается увеличение объема миофибрилл за счет увеличения числа актиновых нитей и объема белковых компонентов тропонина и тропомиозина, как при миофибрилярной гипертрофии. Увеличение количества митохондрий способствует более эффективной утилизации молочной кислоты и увеличению аэробной силовой выносливости [6-10].

Длительные силовые нагрузки умеренной мощности с физической аэробной нагрузкой способствуют развитию саркоплазматической гипертрофии мышечных волокон I типа (марафон) [6-10].

Атрофия белых анаэробных креатинфосфокиназных алактатных мышечных волокон IIb типа чаще возникает в отсутствии мощных анаэробных силовых физических нагрузок и сопровождается уменьшением объема миофибрилл за счет распада актиновых нитей и белковых компонентов тропонина и тропомиозина, снижением концентрации креатинфосфата и активности креатинфосфкиназы, и как следствием уменьшением силовых возможностей.

Атрофия анаэробных гликолитических лактатных мышечных волокон IIa типа чаще возникает в отсутствии постоянных анаэробных силовых физических нагрузок и/или ограничении поступления белка и определенных аминокислот (лейцина, изолейцина, валина). Как следствие уменьшается объема миофибрилл за счет повышенного распада белковых компонентов, снижением активности АТФ-азы миозина и гликолитических ферментов, более быстрым накоплением молочной кислоты и возникновением утомления.

Атрофия аэробных окислительных мышечных волокон IIa типа чаще возникает в отсутствии длительных силовых аэробных физических нагрузок и сопровождается уменьшением количества капилляров, снижением концентрации миоглобина и уменьшением количества митохондрий,

снижением потребления кислорода для утилизации молочной кислоты. Как следствие уменьшается процент выполнения объема физических упражнений за счет аэробных мышечных волокон и увеличивается процент выполнения объема физических упражнений за счет анаэробных мышечных волокон, что способствует более быстрому накоплению молочной кислоты и возникновению утомления.

Атрофия аэробных окислительных мышечных волокон I типа чаще возникает в отсутствии длительных физических нагрузок умеренной мощности и сопровождается уменьшением количества капилляров, снижением концентрации миоглобина и уменьшением количества митохондрий, снижением потребления кислорода для расщепления свободных жирных кислот. Как следствие уменьшается продолжительность выполнения физических упражнений за счет аэробных мышечных волокон, что способствует более быстрому возникновению утомления.

#### Литература

1. Волков, Н.И. Биохимия мышечной деятельности / Н.И. Волков, Э.Н. Песен, А.А. Осипенко, С.Н. Корсун. – Киев: Олимпийская литература, 2000. – 503 с.
2. Волков, Н.И. Биоэнергетика спорта: монография / Н.И. Волков, В.И. Олейников. – Москва: Советский спорт, 2011. – 160 с.
3. Епифанов, В.А. Лечебная физическая культура и спортивная медицина. Учебник / В.А. Епифанов. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2007. – 568 с.
4. Михайлов С.С. Спортивная биохимия: Учебник для вузов и колледжей физической культуры / С.С. Михайлов. – М.: Советский спорт, 2004. – 220 с.
5. Мохан, Р. Биохимия мышечной деятельности физической тренировки / Р. Мохан, М. Глессон, А.Л. Грингафф. – Киев: Олимпийская литература, 2001. – 295 с.
6. Николаев, А.А. Развитие выносливости у спортсменов / А.А. Николаев, В.Г. Семёнов. – Москва: Спорт, 2017. – 144 с.
7. Самсонова, А.В. Гипертрофия скелетных мышц человека: Учебное пособие / А.В. Самсонова. – СПб.: Копи-Р Групп, 2011. – 203 с.
8. Солодков, А.С. Физиология человека. Общая, спортивная, возрастная / А.С. Солодков, Е.Б. Сологуб. – М.: Советский спорт, 2012. – 620 с.
9. Уотербери, Ч. Революция мышц: Пер. с англ. / Ч. Уотербери. – Москва: Т-nation, 2007. – 225 с.
10. Янсен, П. ЧСС, лактат и тренировки на выносливость: Пер. с англ. / П. Янсен. – Мур.: Тулома, 2006: 160 с.

*Тюрюмин Я.Л., д.м.н., доцент кафедры общепрофессиональных и специальных дисциплин, dr.turumin@mail.ru, Россия, Иркутск, Иркутский филиал Российского государственного университета физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

## TYPES OF MUSCLE FIBERS. HYPERTROPHY AND ATROPHY

Turumin Jacob L., DMSci, PhD, MD, associate professor, dr.turumin@mail.ru, Russia, Irkutsk, Irkutsk branch of Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism.

**Annotation:** the article discusses the main types of muscle fibers, anaerobic and aerobic mechanisms of ATP resynthesis in muscle fibers, thick and thin types of motoneurons innervating muscle fibers, myofibrillar and sarcoplasmic hypertrophy, atrophy of anaerobic and aerobic muscle fibers.

**Keywords:** types of muscle fibers, mechanisms of ATP resynthesis, motoneurons, hypertrophy, atrophy.

### References

1. Volkov, N.I. *Biokhimiya myshechnoy deyatel'nosti* / N.I. Volkov, E.N. Pesen, A.A. Osipenko, S.N. Korsun. – Kiyev: Olimpiyskaya literatura, 2000. – 503 s.
2. Volkov, N.I. *Bioenergetika sporta: monografiya* / N.I. Volkov, V.I. Oleynikov. – Moskva: Sovetskiy sport, 2011. – 160 s.
3. Yepifanov, V.A. *Lechebnaya fizicheskaya kul'tura i sportivnaya meditsina. Uchebnik* / V.A. Yepifanov. – M.: GEOTAR-Media, 2007. – 568 s.
4. Mikhaylov S.S. *Sportivnaya biokhimiya: Uchebnik dlya vuzov i kolledzhey fizicheskoy kul'tury* / S.S. Mikhaylov. – M.: Sovetskiy sport, 2004. – 220 s.
5. Mokhan, R. *Biokhimiya myshechnoy deyatel'nosti fizicheskoy trenirovki* / R. Mokhan, M. Glesson, A.L. Gringaff. – Kiyev: Olimpiyskaya literatura, 2001. – 295 s.
6. Nikolayev, A.A. *Razvitiye vynoslivosti u sportsmenov* / A.A. Nikolayev, V.G. Semonov. – Moskva: Sport, 2017. – 144 s.
7. Samsonova, A.V. *Gipertrofiya skeletnykh myshts cheloveka: Uchebnoye posobiye* / A.V. Samsonova. – SPb.: Kopi-R Grupp, 2011. – 203 s.
8. Solodkov, A.S. *Fiziologiya cheloveka. Obshchaya, sportivnaya, vozrastnaya* / A.S. Solodkov, Ye.B. Sologub. – M.: Sovetskiy sport, 2012. – 620 s.
9. Uoterberi, CH. *Revolyutsiya myshts: Per. s angl.* / CH. Uoterberi. – Moskva: T-nation, 2007. – 225 s.
10. Yansen, P. *CHSS, laktat i trenirovki na vynoslivost': Per. s angl.* / P. Yansen. – Mur.: Tuloma, 2006: 160 s.

УДК 796.093

## ХАРАКТЕРИСТИКА ИНТЕРЕСОВ И ПОТРЕБНОСТЕЙ УЧАСТНИКОВ И ЗРИТЕЛЕЙ ГРАН-ПРИ ПО ФЕХТОВАНИЮ «МОСКОВСКАЯ САБЛЯ»-2019

Ушакова Н.А.

**Аннотация:** в статье представлены результаты анкетного опроса тренеров, спортсменов и зрителей по их отношению к организации и проведению соревнования Гран-при по фехтованию «Московская сабля»-2019. Анализ мнений респондентов позволяет отметить положительные моменты и выявить недостатки, устранение которых поднимет уровень соревнования.

**Ключевые слова:** фехтование на саблях, организация и проведение соревнования, интересы и потребности, спортсмены, тренеры, зрители.

## **Введение**

Соревнования «Московская сабля» проводятся ежегодно с 1973 года. Это один из самых престижных сабельных турниров в мире, который является завершающим этапом серии элитных международных турниров Гран-при Международной федерации фехтования.

«Московская сабля» без малого 50 лет – украшение столичного спортивного года. В 2019 г. в 44-й раз состоялось одно из самых статусных и важных соревнований в этом виде оружия. Впервые он был проведен в 1973-м, когда сильнейшие саблисты мира собрались в столице Советского Союза, разыграв награды международного турнира, ставшего затем традиционным.

По мнению президента Олимпийского комитета России, многократного чемпиона Олимпийских игр по фехтованию Станислава Позднякова, из обычного турнира он превратился в лучший этап Кубка мира по соревнованиям на саблях. На торжественной церемонии открытия Гран-при по фехтованию «Московская сабля» в мае 2019 года Станислав Поздняков отметил их высокий статус и важность для завоевания олимпийских лицензий.

**Цель исследования:** проанализировать и обобщить теоретический и практический опыт в организации и проведении соревнования Гран-при по фехтованию «Московская сабля»-2019 для разработки рекомендаций по устранению выявленных недостатков.

**Основная часть.** Для участия в Гран-при по фехтованию «Московская сабля»-2019 в российскую столицу приехали 347 участников из 47 стран, включая Францию, Италию, Германию, США, Грузию, Венгрию, Великобританию, Азербайджан, Мексику, Грецию, Японию, Индию, Бельгию, Венесуэлу, Болгарию, Тунис, Корею, Литву, Чили, Китай, Украину, Аргентину, Россию и др. Спортсменам представилась возможность воочию понаблюдать, в каком направлении развивается мировое сабельное фехтование, и поднять индивидуальный рейтинг, а зрителям – поболеть за своих кумиров.

С целью выяснения интересов и потребностей спортсменов, тренеров и зрителей Гран-при по фехтованию «Московская сабля»-2019 были разработаны анкеты для оценки отношений специалистов, выявлению положительных и отрицательных мнений по организации и проведению турнира. Опрос проводился в течение пяти дней в процессе соревнований. В ходе исследования было опрошено 133 человека, из них 19 тренеров, 50 спортсменов и 64 зрителя.

Среди опрошенных тренеров стаж их практической работы варьировался от 7 до 40 лет, среди них были как бывшие спортсмены высокого класса (олимпийские чемпионы, чемпионы Европы и мира), так и тренеры национальных сборных команд, тренеры олимпийских чемпионов и чемпионов мира, а также Президент национальной Федерации фехтования. Большая часть тренеров (36,84%) имели стаж от 20 до 30 лет.

Возраст опрошенных спортсменов был от 16 до 39 лет, стаж занятий спортом варьировался от 7 до 29 лет. Встречались как спортсмены, входящие в элиту мирового фехтования (олимпийские чемпионы, чемпионы мира), так и молодые спортсмены, победители национальных чемпионатов. Примерно 40% опрошенных спортсменов были от 20 до 25 лет, 32% – от 30 лет и старше. Среди опрошенных спортсменов примерно 40% имели спортивный стаж от 10 до 15 лет, 26% - от 15 до 20 лет, 18% - более 20 лет, 16% - до 10 лет.

Опрошенные зрители были в основном в возрасте от 15 до 25 лет (35,9%) и от 25 до 35 лет (29,7%). Остальная часть опрошенных зрителей была старше 45 лет.

В результате анкетного опроса участников соревнования была получена информация об их отношении к условиям проживания (Таблица 1). Почти 90% участников соревнования отметили, что организаторами обеспечены хорошие условия для проживания.

Таблица 1 – Отношение участников соревнования к условиям проживания

Условия проживания	Кол-во (%)	Участники соревнования (n = 69)	
		Спортсмены	Тренеры
Все устраивает	89,9	42	16
Гостиница далеко от зала	4,4		3
Плохое качество номеров	7,3	3	2
Плохая Интернет связь	5,8	4	
Высокие цены	2,9	2	
Не устраивает обслуживающий персонал	2,9	2	
Отсутствие телефонных карт	1,5	1	

Среди опрошенных участников соревнования 89,9% респондентов остались довольны транспортным сообщением между гостиницей и залом. Самостоятельно добирались до зала 5,8% опрошиваемых, 1,5% остались недовольны расписанием, 2,9% были недовольны интенсивностью движения транспорта. Кроме этого, причиной недовольства 2,9% респондентов стали пробки на дорогах.

Отвечая на вопросы, связанные с условиями тренировок, 75,4% респондентов остались довольны условиями для тренировок, 8,7% сказали, что не тренируются в этом зале, 11,6% остались недовольны состоянием душевых и туалетов, 7,2% не хватало фехтовальных дорожек для тренировок, 1,4% остались недовольны освещением.

Оценивая состояние залов, 79,7% участников соревнования выразили позитивное отношение. В качестве отрицательных моментов 7,2% указали на освещение, 5,8% остались недовольны климатом в зале, 4,3% не хватало

дорожек, негде было разминаться 4,3% респондентов, а 1,4% отметили плохое качество туалетов.

Всем участникам анкетного опроса было предложено выразить свое отношение к условиям и проведению соревнований (Таблица 2).

Таблица 2 – Отношение респондентов к условиям и проведению соревнований

Условия проживания	Кол-во (%)	Зрители и участники соревнования (n = 133)		
		Спортсмены	Тренеры	Зрители
Понравилось	82,0	39	16	54
Не соблюдался регламент	13,5	7	2	9
Соревнования затянулись	9,0	5		7
Проблемы с контролем оружия, экипировки	6,8	8	1	
Качество фехтовальных дорожек	1,5	2		
Не понравилось судейство	2,3	3		
Плохое качество душевых, туалетов	13,5	17	1	
Плохое качество пунктов питания	11,3	7	1	7
Неудобное расположение информационного табло	6,8	4		5
Плохая Интернет связь	1,5	1		1
Нет условий для инвалидов-колясочников	3,0			4
Плохое комментирование	1,5			2
Большие перерывы между боями	3,0	2		2
Плохие условия для зрителей	1,5			2

Большинство респондентов (82%) остались довольны проведением соревнований. Однако даже те, кому соревнования понравились, отметили ряд следующих недостатков: несоблюдение регламента (13,5%); плохое качество туалетов, душевых (13,5%); плохое качество пунктов питания (11,3%); соревнования затянулись (9%); проблемы с контролем оружия, экипировки (6,8%) и неудобное расположение информационного табло (6,8%). Следует также отметить важность обеспечения условий для инвалидов-колясочников (3%).

Программой соревнований остались довольны 78,3% опрошиваемых. По каким-либо причинам недовольны были 21,7% респондентов.

Давая в целом оценку организации и проведению соревнования, опрошенные тренеры, спортсмены и зрители выразили положительное отношение, так как 89,4% респондентов отметили, что соревнование им «очень понравилось» и «понравилось, в целом» (Таблица 3).

Таблица 3 – Оценка респондентов организации и проведения Гран-при по фехтованию «Московская сабля»-2019

Оценка	Кол-во (%)	Зрители и участники соревнования (n = 133)		
		Спортсмены	Тренеры	Зрители
Очень понравился	21,0	3	2	23
Понравился, в целом	68,4	41	16	34
Затрудняюсь ответить	9,8	6		7
В целом, не понравился	0,8		1	

### Заключение

Учитывая, что следующий Гран-при по фехтованию «Московская сабля» пройдет 19-21 мая 2022 г., следует извлечь уроки из полученных оценок организации и проведения соревнования. Наряду с положительными моментами в организации и проведении соревнования, анкетирование позволило выявить и недостатки, указанные спортсменами, тренерами и зрителями. Так, 9% респондентов посчитали, что соревнования затянулись. Опрашиваемые остались недовольны проблемами с контролем оружия, качеством фехтовальных дорожек, освещением. Так же участникам не хватало фехтовальных дорожек (4,3%) и мест для разминки (4,3%) в тренировочном зале. Значительное количество участников и зрителей (13,5%) остались недовольны качеством туалетов, душевых, раздевалок. Также некоторыми респондентами отмечено плохое качество пунктов питания (11,3%). Установлено, что на соревновании отсутствовали условия для инвалидов-колясочников (3,0%). Поскольку как в России, так и во всем мире уделяется особое внимание доступности спортивно-зрелищных сооружений людям с ограниченными возможностями, организаторам необходимо было позаботиться о специально отведенных зрительских местах и пандусах. К тому же, пандусы могли помочь спортсменам в транспортировке фехтовальных чехлов на колесах, весящих в среднем 15-20 кг. Следует учесть выявленные недостатки, чтобы в дальнейшем устранить их, и организаторам обеспечить хорошие условия не только в залах, где тренируются и выступают спортсмены, но и в остальных помещениях, которыми могут воспользоваться участники соревнований и зрители.

### Литература

1. Переверзин И.И. Искусство спортивного менеджмента. – М.: Советский спорт, 2004. – 416 с.
2. Правила организации и проведения соревнований по спортивному фехтованию Российской Федерации / Под общ. ред. А.И. Павлова. – М., 2007. – 128 с.
3. Статья «Правила FIE» - URL:<http://club.fencing.ru/forum/viewtopic.php> (дата обращения 01,11,2021)

4. Статья «Спортивное фехтование» -  
URL:[http://club.fencing.ru/cntnt/menu/sportivnoe\\_fehtovanie.html](http://club.fencing.ru/cntnt/menu/sportivnoe_fehtovanie.html) (дата  
обращения 01,11,2021)

*Ушакова Наталья Александровна, кандидат педагогических наук, доцент, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва*

*CHARACTERISTIC OF INTERESTS AND NEEDS OF PARTICIPANTS AND SPECTATORS OF THE FENCING GRAND PRIX «MOSCOW SABER» -2019*

*Ushakova Natalya Aleksandrovna, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow*

**Annotation:** *the article presents the results of a questionnaire survey of coaches, athletes and spectators in their relation to the organization and holding of the Grand Prix in fencing "Moscow Saber" -2019. The analysis of the respondents' opinions allows us to note the positive aspects and identify the shortcomings, the elimination of which will raise the level of competition.*

**Keywords:** *saber fencing, organization and conduct of the competition, interests and needs, athletes, coaches, spectators.*

*References*

1. *Pereverzin I.I. Iskusstvo sportivnogo menedzhmenta. – M.: Sovetskij sport, 2004. – 416 s.*
2. *Pravila organizacii i provedeniya sorevnovanij po sportivnomu fekhтованиyu Rossijskoj Federacii / Pod obshch. red. A.I. Pavlova. – M., 2007. – 128 s.*
3. *Stat'ya «Pravila FIE» - URL:<http://club.fencing.ru/forum/viewtopic.php>*
4. *Stat'ya «Sportivnoe fekhтование» - URL:[http://club.fencing.ru/cntnt/menu/sportivnoe\\_fehtovanie.html](http://club.fencing.ru/cntnt/menu/sportivnoe_fehtovanie.html)*

УДК 796.332

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ ФУТБОЛИСТОК**

Шадрин А.С.

**Аннотация:** *скоростные способности весьма трудно поддаются развитию. Возможность повышения скорости у девушек весьма ограничена. В процессе спортивной тренировки повышения скорости движений достигается не только воздействием на собственно скоростные способности, но и иным путем — через развитие силовых и скоростно-силовых способностей, скоростной выносливости, совершенствования техники передвижения, т.е. посредством совершенствования тех факторов, от которых существенно зависит проявление тех или иных качеств быстроты.*

**Ключевые слова:** *женский футбол, физическая подготовка, методология развития физических качеств футболисток*



Анализ психофизиологических особенностей женщин 18-22 лет позволяет говорить о том, что те отличия, которые имеются в морфофункциональном развитии женщин по сравнению с мужчинами, не оказывают влияние на подбор средств и методов для развития физических качеств. Значение в футболе имеют такие физические качества как скоростные способности и выносливость. Для практики физического развития наибольшее значение имеет скорость выполнения целостных двигательных действий. Очень важна скорость бега, т. е. способность как можно быстрее набрать максимальную скорость определяют по фазе стартового разгона или стартовой скорости. В среднем это время составляет 5-6 сек. Способность как можно дольше удерживать достигнутую максимальную скорость называют скоростной выносливостью и определяют по дистанционной скорости.

В спортивных играх, в частности в футболе, есть еще одно специфическое проявление скоростных способностей - быстрота торможения, когда в связи с изменением ситуации необходимо мгновенно остановиться и начать движение в другом направлении.

В многочисленных исследованиях показано, что все выше названные виды скоростных способностей специфичны. Диапазон взаимного переноса скоростных способностей у футболисток ограничен (например, можно обладать хорошей реакцией на сигнал, но иметь невысокую частоту движений; способность выполнять с высокой скоростью стартовый разгон в спринтерском беге - еще не гарантирует высокой дистанционной скорости и наоборот). Прямой положительный перенос быстроты имеет место лишь в движениях, у которых сходные смысловые и программирующие стороны, а также двигательный состав. Отмеченные специфические особенности скоростных способностей поэтому требуют применения соответствующих тренировочных средств и методов по каждой их разновидности.

В практике для развития быстроты отдельных движений у футболисток применяются те же упражнения что и для развития взрывной силы, но без отягощений или с таким отягощением, которое не снижает скорости движения. Кроме того, используются такие движения, которые выполняют с неполным размахом, с максимальной скоростью и с резкой остановкой движений, а также спринты.

Для развития частоты движения применяются: циклические упражнения в условиях, способствующих повышению темпа движений; бег под уклон в горку, быстрые движения руками и ногами, выполняемые в высоком темпе за счет сокращения размаха, а затем постепенного его увеличения; упражнения на координационной лестнице с максимальной частотой шага.

Основными методами развития скоростных способностей являются:

- повторный метод;
- методы строго регламентированного упражнения;
- соревновательный метод;

- игровой метод

Методы строго регламентированного упражнения включают в себя: а) методы повторного выполнения действий с установкой на максимальную скорость движения; б) методы вариативного (переменного) упражнения с варьированием скорости и ускорений по заданной программе в специально созданных условиях.

При использовании метода вариативного упражнения чередуют движения с высокой интенсивностью (в течение 4-5 сек) и движения с меньшей интенсивностью - вначале наращивают скорость, а затем поддерживают ее и замедляют скорость. Это повторяется несколько раз подряд.

Соревновательный метод применяется в форме различных упражнений (рывки, спринты и т.д.) и собственно играх (официальные и товарищеские). Эффективность данного метода очень высокая, поскольку футболистам различной подготовленности предоставляется возможность противодействовать друг с другом в игре с эмоциональным подъемом, проявляя максимально волевые усилия.

Игровой метод предусматривает выполнение разнообразных упражнений с максимально возможной скоростью в условиях проведения подвижных и спортивных игр. При этом упражнения выполняются очень эмоционально, без излишних напряжений. Кроме того, данный метод обеспечивает высокую вариативность действий, препятствующую образованию «скоростного барьера».

Специфические особенности развития скоростных способностей обязывают особенно тщательно сочетать указанные выше методы в целесообразных отношениях. Дело в том, что относительно стандартное повторение движений с максимальной скоростью способствуют стабилизации скорости на достигнутом уровне, возникновению «скоростного барьера». Поэтому в методике развития быстроты центральное место занимает проблема оптимального сочетания методов, включающих относительно стандартные и варьируемые формы упражнений.

Внешне проявление быстроты движения выражается скоростью двигательных актов и всегда подкрепляется не только скоростными, но и другими способностями (силовыми, координационными, выносливостью и т.д.).

Основными средствами развития быстроты движений служат упражнения, выполняемые с предельной либо около предельной скоростью:

1. Собственно-скоростные упражнения;
2. Общеподготовительные упражнения;
3. Специально-подготовительные упражнения.

Собственно-скоростные упражнения характеризуются небольшой продолжительностью (до 6-8 сек) и анаэробным энергообеспечением. Они выполняются с небольшой величиной внешних отягощений или при

отсутствии их (так как внешние проявления максимумов силы и скорости связаны обратно пропорционально).

В качестве общеподготовительных упражнений наиболее широко в физическом воспитании и спорте используются спринтерские упражнения, игры с выраженными моментами ускорений (например, ручной мяч, футбол в малых составах на ограниченном пространстве и т.п.).

При выборе специально подготовительных упражнений с особой тщательностью следует использовать правила структурного подобия. В большинстве случаев они представляют собой «части» или целостные формы соревновательных упражнений, преобразованных таким образом, чтобы можно было превысить скорость по отношению к достигнутой соревновательной.

При использовании в целях развития быстроты движения специальных подготовительных упражнений с отягощениями, вес отягощений должен быть в пределах до 15-20% от максимума. Целостные формы соревновательных упражнений используются в качестве средств развития быстроты, главным образом, в видах спорта с ярко выраженными скоростными признаками (спринтерские виды).

После достижения определенных успехов в развитии скоростных способностей дальнейшее улучшение результатов может и не проявиться, не смотря на систематичность занятий. Такая задержка в росте результатов определяется как «скоростной барьер». Причина этого кроется в образовании достаточно устойчивых условно-рефлекторных связей между техникой упражнения и проявляющимися при этом условиями.

#### Литература

1. Иорданская, Ф.А. Мониторинг физической и функциональной подготовленности футболистов в условиях учебно-тренировочного процесса: монография / Ф.А. Иорданская, - М.: Советский спорт, 2013. 180 с.
2. Кузнецов, А.А. Футбол. Настольная книга детского тренера /А.А. Кузнецов. – М.: Профиздат, 2011. – 404 с.; ил.
3. Селуянов, В.Н. Футбол: проблемы физической и технической подготовки /В.Н. Селуянов, К.С. Сарсания, В.А. Заборова, - Долгопрудный, Изд. дом «ИНТЕЛЛЕКТИК», 2012. – 160 с.

*Шадрин А.С., старший преподаватель кафедры теории и методики футбола, shadrin\_coach@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE PHYSICAL QUALITIES OF FOOTBALL PLAYERS*

*Shadrin A. S., senior lecturer of Department of theory and methodology of football, RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow*

**Annotation:** speed abilities are very difficult to develop. The girls' ability to increase the speed is very limited. In the process of sports training, the increase in the speed of movements is achieved not only by influencing the actual speed abilities, but also in a different way - through the development of strength and speed-strength abilities, speed endurance, improvement of the technique of locomotion, i.e. by improving those factors on which the manifestation of certain qualities of speed significantly depends.

**Keywords:** women's football, physical fitness, methodology for the development of physical qualities of female football players

#### References

1. Iordanskaya, F.A. Monitoring fizicheskoj i funkcional'noj podgotovlennosti futbolistov v usloviyah uchebno-trenirovochnogo processa: monografiya / F.A. Iordanskaya, - M.: Sovetskij sport, 2013. 180 s.

2. Kuznecov, A.A. Futbol. Nastol'naya kniga detskogo trenera /A.A. Kuznecov. – M.: Profizdat, 2011. – 404 s.; il.

3. Seluyanov, V.N. Futbol: problemy` fizicheskoj i texniceskoj podgotovki /V.N. Seluyanov, K.S. Sarsaniya, V.A. Zaborova, - Dolgoprudny`j, Izd. dom «INTELLEKTiK», 2012. – 160 s.

УДК 796.332

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ РАЗВИТИЯ ВЫНОСЛИВОСТИ ФУТБОЛИСТОВ 16-17 ЛЕТ

Шадрин А.С

**Аннотация:** необходимо отметить, что добиться максимального развития выносливости только за счёт футбола трудно из-за того, что в одном занятии одновременно совершенствуются разные, часто отрицательно взаимодействующие, энергетические механизмы. Поэтому необходимо избирательно воздействовать на каждый из них, добиваясь максимально возможного тренировочного эффекта, и таким образом, избирательно совершенствовать тот или иной вид выносливости.

**Ключевые слова:** физическая подготовка, выносливость, тренировочный процесс юных футболистов.

Тесная взаимосвязь особенностей механизмов утомления человека, которые определяют его устойчивость к утомлению, определяют средства и методы исследования, и оценки выносливости человека. Определение степени утомления, в зависимости от времени и интенсивности работы, отражает степень развития выносливости человека. Основные критерии наступления утомления можно разделить: косвенные и прямые, внутренние и внешние. В той или иной степени, показывают степень утомления частота сердечных сокращений (ЧСС), частота дыхания, количество кислот в крови, потоотделение, изменения самочувствия по внешним данным, температура кожи, изменения интенсивности работы, изменение качества координации движений, время реакций и т.д.

Проявление выносливости определяется следующими факторами:

- уровень технической подготовленности (высокий уровень технического мастерства позволяет расходовать меньшее количество энергии на выполнение упражнений),
- способность нервных клеток длительное время поддерживать определенный уровень возбуждения,
- уровень включения порога охранного торможения (сбережения части физиологических резервов, необходимых для выживания организма),
- работоспособность органов кровообращения,
- экономичность обменных процессов,
- количество и качество энергетических ресурсов организма,
- слаженность различных физиологических функций,
- способность бороться с субъективными ощущениями утомления при помощи волевых усилий и т.д.

Для развития выносливости применяют неспецифические и специфические средства, общеподготовительные, вспомогательные, специально-подготовительные, соревновательные и игровые упражнения. При этом основными требованиями ко всем упражнениям, являются: достаточно длительное их выполнение, относительно полная мобилизация возможностей организма, достижение выраженного утомления.

В связи с тем, что в игре футбол много различных приёмов в самых разнообразных условиях, к выносливости предъявляются самые высочайшие требования.

В процессе развития выносливости применяются самые разнообразные по характеру и продолжительности упражнения, заимствованные из различных циклических и ациклических видов спорта, спортивных игр, упражнения на силовых тренажёрах. Эти упражнения могут включать в работу большую часть мышечного аппарата или носить как частичный так и общий характер.

Эффективность различных упражнений во многом зависит от таких компонентов, как продолжительность, интенсивность работы, и характер пауз, отдыха между упражнениями, общее количество повторений, серий.

Основным упражнением, чисто аэробной направленности, является кроссовый бег, продолжительность которого колеблется от 25 до 60 минут. Рельеф дистанции и интенсивность бега подбираются таким образом, чтобы ЧСС футболистов в упражнениях не превышала 150-160 уд/мин.

Наиболее эффективной, при совершенствовании аэробных возможностей, является не длительная работа умеренной интенсивности, а работа в виде кратковременных повторений с высокой, но не максимальной интенсивностью и разделённая небольшими интервалами отдыха.

Компоненты нагрузки могут быть следующими:

1. Интенсивность работы – выше критической (на уровне 75-85% от максимальной). К концу работы ЧСС должна достигать примерно 180 уд/мин.

2. Интервалы отдыха подбираются такие, чтобы работа начиналась при благоприятных изменениях после предшествующей работы: примерно 45-90 с. Интервалы отдыха не должны быть больше 3-4 мин.

3. Характер отдыха – малоинтенсивная работа (ведение мяча, жонглирование мячом на месте, пробежка).

4. Число повторений, серий определяется наступающим утомлением, при котором снижается уровень потребления кислорода. ЧСС перед началом следующего повторения должна находиться в пределах 120-140 уд/мин.

Все эти упражнения для развития выносливости используются как в течение всего занятия, так и в части его. Наибольший их объём должен быть в подготовительной части тренировки.

Специальную выносливость в футболе можно разделить на скоростную, и координационную.

Для развития скоростной выносливости у футболистов необходимы два типа нагрузок. Первый тип представлен повторными упражнениями длительностью 6-9 сек, предельной интенсивности, выполняемыми через относительно укороченные интервалы отдыха. Например, 7 по 30-50 метров с отдыхом 10-30 сек между повторениями. Всего необходимо сделать 2-3 серии с интервалом отдыха между ними 4-5 минут.

При выполнении этого упражнения совершенствуются механизмы быстрого энергообеспечения и ресинтез (восстановление) внутримышечных анаэробных источников энергии.

Второй тип нагрузок представлен более разнообразными упражнениями:

1. Повторный бег на отрезках 100-400 м со стандартными интервалами отдыха.

2. Такой же бег, но с постепенно укорачивающимися интервалами отдыха.

3. Переменный бег, быстрые участки которого имеют длину не менее 100 м и пробегаются с околопредельной скоростью.

Соревновательные и игровые упражнения являются мощным, но не достаточным средством целостного совершенствования специальной выносливости. В этом случае наблюдается более глубокая мобилизация возможностей функциональных систем по сравнению с условием тренировки

Координационная выносливость проявляется, в основном, в двигательной деятельности, характеризующейся многообразием сложных технико-тактических действий. Методические аспекты повышения координационной выносливости разнообразны. Например, практикуют удлинение комбинации, сокращают интервалы отдыха, повторяют комбинации без отдыха между ними, выполнение единоборств происходит про полном сопротивлении.

Для увеличения аэробных возможностей организма с помощью длительной ходьбы, бега, передвижения на лыжах, езды на велосипеде и других движений естественного циклического характера, особенно широко пользуются методами слитного упражнения с умеренной нагрузкой и переменной интенсивности.

Для развития выносливости применяются разнообразные методы тренировки, которые можно разделить на несколько групп: непрерывные и интервальные, а также игровой и соревновательный метод. Каждый из них имеет свои особенности.

*Переменный метод.* Состоит в непрерывном движении, с изменением скорости на отдельных участках движения. Этот метод отличается от равномерного периодическим изменением интенсивности непрерывно выполняемой работы, ещё такие упражнения называют «фартлек» ("игра скоростей"). В ней в процессе длительного бега выполняются ускорения на отрезках от 50 до 200 метров. Такая работа переменной мощности характерна для подготовленных футболистов 16-17 лет. Организм работает в смешанном аэробно-анаэробном режиме. В связи с этим, колебания скоростей или интенсивности упражнений не должны быть большими, чтобы не нарушался преимущественно аэробный характер нагрузки. Переменный непрерывный метод предназначен для развития как специальной, так и общей выносливости, и рекомендуется для хорошо подготовленных футболистов. Он позволяет развивать аэробные возможности, способности организма переносить гипоксические (недостаток кислорода) состояния и кислородные «долги», периодически возникающие в ходе выполнения ускорений и устраняемые при последующем снижении интенсивности упражнения, приучает занимающихся «терпеть», т.е. воспитывает морально-волевые качества.

*Интервальный метод* (разновидность повторного метода) – дозированное повторное выполнение упражнений небольшой интенсивности и продолжительности со строго определенным временем отдыха, где интервалом отдыха является обычно ходьба, либо медленный бег.

#### Литература

1. Губа, В.П. Теория и методика футбола: учебник /В.П. Губа, А.В. Лексаков. – М.: Спорт, 2018. – 624 с.
2. Зациорский В. М. Физические качества спортсменов. - М.: ФиС, 2004.-256 с.;
3. Матвеев Л.П. К теории построения спортивной тренировки // Теория и практика физической культуры. – 1991. – № 12. – С. 11–20.

*Шадрин Александр Сергеевич., старший преподаватель кафедры теории и методики футбола, shadrin\_coach@mail.ru, Россия, Москва, Российский Государственный Университет Физической Культуры, Спорта, Молодежи и Туризма (ГЦОЛИФК).*

## MODERN METHODS FOR DEVELOPING ENDURANCE FOOTBALL PLAYERS 16-17 YEARS OLD

*Shadrin Aleksandr Sergeevich., senior lecturer of Department of theory and methodology of football, RSUPESY&T (SCOLIPE), Russia, Moscow*

**Annotation:** *it should be noted that it is difficult to achieve the maximum development of endurance only at the expense of football due to the fact that different, often negatively interacting, energy mechanisms are simultaneously improved in one lesson. Therefore, it is necessary to selectively influence each of them, achieving the maximum possible training effect, and thus selectively improve one or another type of endurance.*

**Keywords:** *physical fitness, endurance, training process of young football players*

### References

1. Guba, V.P. *Teoriya i metodika futbola: uchebnyk* /V.P. Guba, A.V. Leksakov. – M.: Sport, 2018. – 624 s.
2. Zaciorskij V. M. *Fizicheskie kachestva sportmenov.* - M.: FiS, 2004.-256 s.;
3. Matveev L.P. *K teorii postroeniya sportivnoj trenirovki // Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury.* – 1991. – № 12. – S. 11–20.

УДК 796.332

## РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ЭФФЕКТА ОТНОСИТЕЛЬНОГО ВОЗРАСТА НА ЧЕМПИОНАТЕ МИРА ПО ФУТБОЛУ СРЕДИ ДЕВУШЕК U-17 2018 ГОДА

Шалыгин Д.А.

**Аннотация:** *эффекту относительного возраста в современном спорте стали уделять особое внимание, однако большинство работ посвящено юношам и мужчинам. В данной статье рассматриваются особенности комплектования сборных команд-участниц чемпионата мира по футболу среди девушек до 17 лет, проведенного в 2018 году, а также предоставляются результаты соревнования с возрастными характеристиками футболисток.*

**Ключевые слова:** *эффект относительного возраста, женский футбол, чемпионат мира среди девушек U-17.*

Понятие «эффект относительного возраста» («Relative age effect», «RAE») подразумевает значительное преобладание спортсменов в детско-юношеских и молодежных командах, рожденных в первом и во втором кварталах над родившимися в третьем и четвертом кварталах года. Данный эффект появился по причине особенностей отбора в различных видах спорта, где от физического развития напрямую зависит результат выступлений.

Многие отечественные и зарубежные исследователи занимаются вопросом «relative age effect» как среди мужчин, так и среди женщин. В недавних работах были рассмотрены ассиметрии в распределении дат рождения юных футболистов различных возрастов в странах европейского континента. За основу были взяты игроки молодежных сборных команд,



выступавших на международных соревнованиях, а также спортсмены профессиональных клубных команд, выступавших на юношеских турнирах. Согласно регрессионному анализу в выборках при изучении взаимосвязи между количеством футболистов и их датами рождения, были получены данные, показывающие преобладание юношей, рожденных в первом квартале года (январь-март) во всех отборочных соревнованиях до 15, 16, 17 и 18 лет (U-15, U-16, U-17, U-18). По этой причине игроки с более высоким относительным возрастом идентифицируются как более одаренные в силу возможных антропометрических и физических преимуществ в сравнении со сверстниками, рожденными в конце года [1].

При рассмотрении молодежных чемпионатов мира по футболу в возрастной категории U-17, проведенных с 1997 по 2007 годы, было выявлено, что 40% футболистов родились в первом квартале года и лишь 16% - в четвертом. «Relative age effect» распространяется для всех географических зон, определенных ФИФА, кроме африканского континента. Здесь большее количество спортсменов родились в конце календарного года, причем чаще всего - в декабре. Данные результаты характеризуют предвзятость по отношению к «поздним» футболистам [5].

Распространенность эффекта относительного возраста в женском футболе не столь выражена, как в юношеском и мужском, и многие авторы подчеркивают противоречивые результаты. Так было выявлено, что у французских футболисток различной квалификации от девушек-любителей до профессионалов, RAE был распространен во всех возрастных категориях. В США данный эффект был определен среди девушек, выступающих на региональном уровне, однако не присутствовал на более значимых чемпионатах среди штатов. Рассматривая даты рождения швейцарских футболисток, исследователи определили, что в возрасте от 10 до 14 лет эффект относительного возраста ярко выражен, однако в возрастных группах от 15 до 20 лет закономерность преобладания «ранних» спортсменок отсутствует [2,3,4].

Целью данной работы является изучение дат рождения футболисток, выступавших на чемпионате мира по футболу 2018 года среди девушек до 17 лет.

Объектом исследования является эффект относительного возраста в женском футболе.

Предметом исследования являются даты рождения футболисток, принимавших участие в чемпионате мира по футболу среди девушек до 17 лет.

Гипотеза исследования: количество футболисток в изучаемом чемпионате, рожденных в первом и во втором кварталах года (январь-март и апрель-июнь) преобладает над количеством футболисток, рожденных в третьем и четвертом кварталах года (июль-сентябрь, октябрь-декабрь).

Осуществляя исследование, были рассмотрены даты рождения 331 футболистки.

Таблица 1 – Даты рождения футболисток по кварталам года на чемпионате мира U-17

Название команды	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
1. Гана	3	6	3	8
2. Мексика	5	6	6	4
3. Новая Зеландия	8	6	5	1
4. Финляндия	5	5	4	7
5. Уругвай	6	8	5	2
6. Япония	9	4	4	4
7. Бразилия	8	2	6	5
8. ЮАР	9	4	5	3
9. Германия	10	6	3	2
10. Северная Корея	9	6	4	2
11. Камерун	6	5	4	7
12. США	8	6	6	1
13. Испания	3	7	6	5
14. Канада	8	5	7	1
15. Колумбия	9	4	3	5
16. Южная Корея	5	8	4	3
<b>Итого</b>	<b>109</b>	<b>88</b>	<b>74</b>	<b>60</b>

Анализируя данные, приведенные в таблице 1, можно сделать вывод, что большинство сборных команд (15 из 16) имеют в своем составе наибольшее количество футболисток, рожденных именно в первые два квартала года (январь-март; апрель-июнь). Лидерами по количеству таких игроков являются сборная Германии – 16 из 21 игрока, Северная Корея – 15 из 21 игрока, Новая Зеландия и США – 15 из 21 игрока. Стоит также отметить, что в заявке сборных команд Ганы и Камеруна преобладали футболистки, рожденные в 4 квартале года. Данный факт дополняет результаты исследования об отсутствии RAE среди африканских спортсменов.

Таблица 2 – Даты рождения футболисток и итоговые результаты чемпионата мира U-17

Количество футболисток, рожденных в 1 и 2 квартале года	Итоговое место на чемпионате мира
Германия - 16	1. Испания
Северная Корея - 15	2. Мексика

Новая Зеландия - 14	3. Новая Зеландия
Уругвай - 14	4. Канада
США - 14	5. Германия
Япония - 13	6. Япония
ЮАР - 13	7. Северная Корея
Канада - 13	8. Гана
Колумбия - 13	9. Финляндия
Южная Корея - 13	10. Бразилия
Мексика - 11	11. Камерун
Камерун - 11	12. Колумбия
Финляндия - 10	13. Уругвай
Бразилия - 10	14. Южная Африка
Испания - 10	15. США
Гана - 9	16. Южная Корея

Исходя из данных таблицы 2, обладательница Кубка мира - сборная Испании - имела в своем составе лишь 10 «ранних» футболисток, 4 из которых выступали в стартовом составе, а проигравшая ей в финале команда Мексики – 11. При этом команда Германии с 16 футболистками, рожденными в первых кварталах года, достигла лишь четвертьфинала чемпионата и стала пятой по учёту дополнительных статистических параметров.



Диаграмма 1 – Процентное распределения дат рождения по кварталам года футболисток, выступавших на чемпионате мира U-17

Согласно данным в диаграмме 1, в первых двух кварталах года родились 60% футболисток, а в третьем и четвертом – 40%. Данный факт подтверждает наличие распространенности эффекта относительного возраста, однако не столь значительное, как в случае с юношами.

Заключение. Проведя анализ статистических данных, полученных в результате исследования, можно сделать вывод, что среди футболисток,

выступавших на чемпионате мира 2018 года в возрастной группе до 17 лет не ярко выражена распространенность эффекта относительного возраста при формировании команд, так как порядка 40% спортсменок рождены в последние два квартала года (июль-декабрь). Полученные результаты стимулируют к дальнейшему проведению исследований по выбранной тематике.

#### Литература

1. Вернер Ф. Хелсен, Ян ван Винкель, Уильямс А. Эффект относительного возраста в молодежном футболе в Европе, журнал «Спортивная наука», 2005, 23: 6, 629-636;

2. Винсент Дж., Гламзер Д. Гендерные различия в влиянии относительного возраста среди юных футболистов Программы олимпийского развития США, журнал «Спортивная наука», 2006; 24 (4): 405–413.;

3. Делорм Н., Бойше Дж., Распо М. Влияние относительного возраста в спорте высших достижений: методологическая предвзятость или реальная дискриминация, журнал «Спортивная наука», 2010; 10 (2): 91–96.;

4. Романн М., Фукслохер Дж. Влияние уровня отбора, возраста и игровой позиции на относительные возрастные эффекты в женском футболе Швейцарии, журнал «Развитие талантов и совершенство», 2011; 3 (2): 239–247.;

5. Уильямс Дж. Х. Влияние относительного возраста в юношеском футболе: анализ соревнований чемпионатов мира по футболу U-17. Скандинавский журнал медицины и науки о спорте, 20 (3), 502–508.

*Шалыгин Денис Александрович, преподаватель кафедры теории и методики футбола; shalygin.sportedu@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### THE PREVALENCE OF RELATIVE AGE EFFECT AT 2018 FOOTBALL WORLD CUP AMONG U-17 GIRLS

*Shalygin Denis Aleksandrovich, Lecturer of the Department of Theory and Methods of Football; shalygin.sportedu@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *the effect of relative age in modern sports has begun to pay special attention, however, most of the works are devoted to boys and men. This article examines the specifics of the recruiting of the national teams participating in the 2018 FIFA U-17 Women's World Cup, and also provides the results of the competition with the age characteristics of the female football players.*

**Keywords:** *relative age effect, Women's football, U-17 Women's World Cup.*

#### References

1. Verner F. Helsen, Yan van Vinkel', Uil'yams A. Effekt otnositel'nogo vozrasta v molodezhnom futbole v Evrope, zhurnal «Sportivnaya nauka», 2005, 23: 6, 629-636;

2. Vinsent Dzh., Glamzer D. *Gendernye razlichiya v vliyanii odnositel'nogo vozrasta sredi yunyh futbolistov Programmy olimpijskogo razvitiya SSHA, zhurnal «Sportivnaya nauka», 2006; 24 (4): 405–413.;*

3. Delorm N., Bojshe Dzh., Raspo M. *Vliyanie odnositel'nogo vozrasta v sporte vysshih dostizhenij: metodologicheskaya predvzyatost' ili real'naya diskriminaciya, zhurnal «Sportivnaya nauka», 2010; 10 (2): 91–96.;*

4. Romann M., Fuksloher Dzh. *Vliyanie urovnya otbora, vozrasta i igrovoj pozicii na odnositel'nye vozrastnye efekty v zhenskom futbole SHvejcarii, zhurnal «Razvitie talantov i sovershenstvo», 2011; 3 (2): 239–247.;*

5. Romann M., Fuksloher Dzh. *Vliyanie urovnya otbora, vozrasta i igrovoj pozicii na odnositel'nye vozrastnye efekty v zhenskom futbole SHvejcarii, zhurnal «Razvitie talantov i sovershenstvo», 2011; 3 (2): 239–247s.*

УДК 796.332

## **РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ЭФФЕКТА ОТНОСИТЕЛЬНОГО ВОЗРАСТА СРЕДИ ФУТБОЛИСТОВ, ВЫСТУПАЮЩИХ В ЮНОШЕСКОЙ ЛИГЕ УЕФА СЕЗОНА 2021/2022.**

Шалыгин Д.А., Диванкулиев Д.

***Аннотация:** в данной статье рассматриваются даты рождения футболистов, выступающих в юношеской Лиге УЕФА. Данный турнир является аналогом Лиги чемпионов УЕФА, однако выступают в первенстве футболисты до 19 лет. Изучение данной проблемы может поспособствовать доведению до тренеров различных команд присутствия данной особенности, которая преграждает путь в спорт талантливым футболистам, отстающим по антропометрическим данным более старшим одноклубникам. По результатам исследования можно сделать вывод, что в юношеской Лиге УЕФА сезона 2021/2022 преобладают футболисты, рожденные в первые два квартала года.*

***Ключевые слова:** эффект относительного возраста, юношеский футбол, юношеская Лига УЕФА.*

Под термином «Эффект относительного возраста» принято понимать преобладание в определенной возрастной группе спортсменов, рожденных в первые кварталы календарного года. Данная особенность часто встречается в видах спорта с ранней специализацией.

Эффект относительного возраста наиболее распространен в игровых видах спорта на юношеском и молодежном уровне. Рассмотрением проблемы «Relative age effect» занимаются не только зарубежные, но и отечественные специалисты.

При исследовании дат рождения элитных футболистов и футболисток в возрасте от 14 лет до профессионального уровня был выявлен статистически значимый «RAE» среди футболистов мужского пола, распространенность которого снижалась пропорционально увеличению возраста. Также был определен межгодовой возрастной эффект среди футболистов, выступавших на чемпионатах мира в возрастной категории до 17 и до 20 лет, так как данные первенства проходят не каждый год и

преимущество в попадании имеют более возрастные и опытные спортсмены. Среди девушек футболисток распространенность эффекта относительного возраста не столь выражена по причине менее ожесточенной конкуренции за попадание в составы различных клубных и сборных команд [1].

В исследовании, проведенном в 2018 году, был рассмотрен *relative age effect* у футболистов, выступавших в десяти лучших профессиональных лигах по рейтингу УЕФА в сезоне 2016/2017 годов. Выборка состояла из 5201 игрока. В результате работы были получены данные, свидетельствующие о преобладании футболистов, рожденных в первые два квартала года над спортсменами, рожденными в третий и четвертый кварталы. Исключением стал чемпионат Бельгии (*Eerste Klasse A*), где не была выявлена статистически значимая зависимость между датами рождения игроков и попаданием в команду. Также определена взаимосвязь эффекта относительного возраста и игрового амплуа. Данному эффекту наиболее подвержены вратари, защитники и полузащитники, а среди нападающих наблюдалась обратная зависимость. По результатам работы было выявлено, что чем ниже квалификация (рейтинг) команды, тем меньше в них распространен *RAE* [6].

Испанские исследователи, изучая эффект относительного возраста и трансферную стоимость профессиональных футболистов при помощи веб-ресурса [www.transfermarkt.com](http://www.transfermarkt.com), пришли к выводу, что отсутствует взаимосвязь между месяцем рождения и ценой игроков [4].

В работе австралийских ученых, проведенной в 2015 году, применяли исследовательский подход для повышения осознанности тренеров при отборе спортсменов в футбольные команды, учитывая *relative age effect*. На основании выборки из 263 игроков и 4 тренеров были собраны статистические показатели о решении тренеров по отбору футболистов согласно месяцу рождения. Логистическая регрессия показала, что осведомленность специалистов не устраняет и не снижает *RAE*. Интервьюирование тренеров показало, что многие из них выбирают футболистов на основе предубеждений и наиболее физически развитых, в связи с решением карьерных целей, получением немедленного успеха и высоким уровнем конкуренции [5].

При исследовании профессионального английского футбольного клуба, академия которого имеет статус категории «1», изучались эффект относительного возраста, а также соматическая зрелость, антропометрия и физические показатели 426 юных футболистов. Соотношение результатов показало, что игроки, рожденные в первый квартал года, были представлены в 6 раз чаще, нежели спортсмены, рожденные в четвертый квартал года. Данная тенденция подтверждает возможность риска некорректного отбора юных футболистов в академии. Методы определения талантливых игроков в элитном детско-юношеском футболе должны

постоянно совершенствоваться, чтобы уменьшилась предвзятость при отборе в команды [3].

В масштабном исследовании испанских ученых в 2021 году рассматривался эффект относительного возраста среди участников в 37 популярных видах спорта. В ходе работы были рассмотрены даты рождения 38381 спортсмена (65,1% мальчиков, 34,9% девочек) в возрастных категориях от 9 до 14 лет. В выборках среди юношей футболистов RAЕ был наиболее очевиден, но только в соревнованиях наивысшего ранга. У девушек распространенность эффекта относительного возраста была выявлена в таких видах спорта как баскетбол, гандбол и футбол. Игроки, рожденные в январе, имели примерно в три раза больше вероятность выступать в наиболее престижных соревнованиях, чем спортсмены, рожденные в декабре. В общем анализе неигровых видов спорта (легкая атлетика, плавание и др.) присутствие *relative age effect* было незначительным [2].

Целью данной работы является изучение дат рождения футболистов, выступающих в юношеской Лиге УЕФА сезона 2021/2022.

Объектом исследования является эффект относительного возраста в молодежном футболе.

Предметом исследования являются даты рождения футболистов, принимающих участие в юношеской Лиге УЕФА сезона 2021/2022.

Гипотеза исследования: количество футболистов в изучаемом чемпионате, рожденных в первом и во втором кварталах года (январь-март и апрель-июнь) преобладает над количеством спортсменов, рожденных в третьем и четвертом кварталах года (июль-сентябрь, октябрь-декабрь).

В процессе работы были рассмотрены 32 молодежных футбольных клуба, выступающих на групповом этапе юношеской Лиги УЕФА. Выборка включала в себя 491 футболиста. У 14 футболистов не было даты рождения на официальном сайте УЕФА <https://www.uefa.com/>, на сайтах команд, а также статистической платформе <https://www.flashscore.ru/>, поэтому они не были включены в выборку.

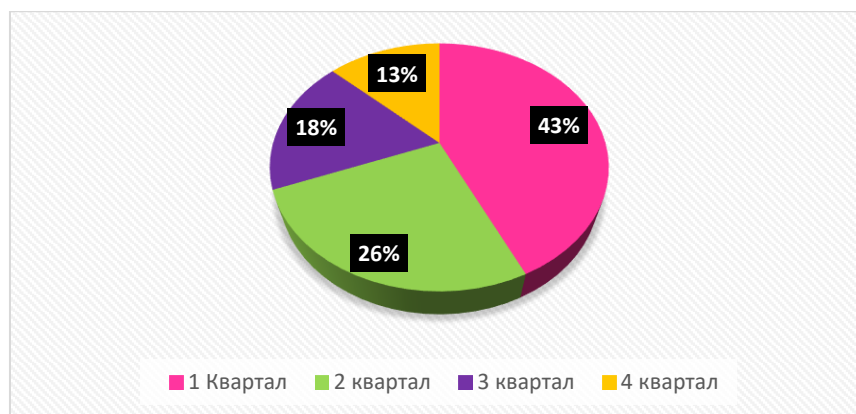


Диаграмма 1 – Процентное распределения дат рождения по кварталам года футболистов, выступающих в юношеской Лиге УЕФА.

Согласно данным в диаграмме 1, в первых двух кварталах года родились 69% футболистов, а в третьем и четвертом – 31%. В первый квартал года родился 221 футболист, во второй – 128, в третий – 88, в четвертый – 64. Стоит отметить, что у всех четырех английских клубов наибольшее количество игроков родились в четвертый квартал года, а лидерами по наличию в составе игроков, рожденных в первый квартал года, являются итальянские команды.

Заключение. Проведя анализ дат рождения футболистов молодежных команд, рассмотренных в процессе исследования, можно сделать вывод, что среди футболистов, выступающих в юношеской Лиге УЕФА, преобладают игроки, рожденные в первый и второй кварталы года. Данный факт подтверждает наличие распространенности эффекта относительного возраста в европейском футболе на молодежном уровне.

### Литература

1. Ван ден Хонерт Р. Доказательства эффекта относительного возраста в футболе в Австралии. Журнал «Спортивная наука», 2012; 30 (13): 1365-1374.;

2. Гил С., Бидаурразага-Летона И., Ларрускайн Дж., Эсайн И., Иразуста Дж.. Эффект относительного возраста у молодых спортсменов: общегосударственный анализ участников всех соревновательных видов спорта в возрасте 9–14 лет. Публичная научная библиотека, 2021, 16 (7);

3. Патель Р., Невилл А.М., Клоак Р., Смит, Т. Относительный возраст, степень созревания, антропометрия и физические характеристики игроков в Элитной юношеской футбольной академии. Международный журнал спортивной науки и коучинга, 2019, 14, 714-725.;

4. Перес Гонсалес Б., Фернандес-Луна А., Вега П., Буриллос П. Эффект относительного возраста: влияет ли он также на воспринимаемую рыночную стоимость? Пример испанской LFP (Профессиональной футбольной лиги). Журнал физического воспитания и спорта. Приложение 2018 г. 18, р 1408-1411.;

5. Хилл Б., Сотириаду П. Принятие решений тренером и влияние относительного возраста на отбор талантов в футболе. Ежеквартальник «Европейский спортивный менеджмент», 2016 16. 292-315.;

6. Ягуэ, Дж. М., де ла Рубиа А., Санчес-Молина Дж., Марото-Искьердо С., Молинеро О. Влияние относительного возраста в 10 лучших лигах мужского профессионального футбола Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА). Журнал спортивной науки и медицины, 2018, 17 (3), 409–416.

*Шалыгин Денис Александрович, преподаватель кафедры теории и методики футбола; shalygin.sportedu@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Диванкулиев Довлет, преподаватель кафедры теории и методики футбола; studrgufk@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет*



PREVALENCE OF RELATIVE AGE EFFECT AMONG FOOTBALL PLAYERS IN THE  
UEFA YOUTH LEAGUE OF THE SEASON 2021/2022

*Shalygin Denis Aleksandrovich, Lecturer of the Department of Theory and Methods of Football; shalygin.sportedu@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Divankuliev Dovlet, Lecturer of the Department of Theory and Methods of Football; stud-rgufk@yandex.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *this article discusses the dates of birth of players in the UEFA Youth League. This tournament is analogous to the UEFA Champions League, however, players under 19 years of age play in the championship. The study of this problem can contribute to bringing to the coaches of various teams the presence of this feature, which blocks the way to sports for talented football players who are lagging behind older teammates in terms of anthropometric data. The study suggests that the UEFA Youth League 2021/2022 is dominated by footballers born in the first two quarters of the year.*

**Keywords:** *Relative age effect, youth football, UEFA Youth League.*

References

1. Van den Honert R. Dokazatel'stva effekta otноситel'nogo vozrasta v futbole v Avstralii. ZHurnal «Sportivnaya nauka», 2012; 30 (13): 1365-1374;
2. Gil S., Bidaurrazaga-Letona I., Larruskajn Dzh., Esajn I., Irazusta Dzh.. Effekt otноситel'nogo vozrasta u molodyh sportsmenov: obshchegosudarstvennyj analiz uchastnikov vsekh sorevnovatel'nyh vidov sporta v vozraste 9–14 let. Publichnaya nauchnaya biblioteka, 2021, 16 (7);
3. Patel' R., Nevill A.M., Kloak R., Smit, T. Otnostel'nyj vozrast, stepen' sozrevaniya, antropometriya i fizicheskie harakteristiki igrokov v Elitnoj yunosheskoj futbol'noj akademii. Mezhdunarodnyj zhurnal sportivnoj nauki i kouchinga, 2019, 14, 714-725.;
4. Peres Gonsales B., Fernandes-Luna A., Vega P., Burillos P. Effekt otноситel'nogo vozrasta: vliyaet li on takzhe na vosprinimaemuyu rynochnuyu stoimost'? Primer ispanskoj LFP (Professional'noj futbol'noj ligi). ZHurnal fizicheskogo vospitaniya i sporta. Prilozhenie 2018 g. 18, p 1408-1411.;
5. Hill B., Sotiriadu P. Prinyatie reshenij trenerom i vliyanie otноситel'nogo vozrasta na otbor talantov v futbole. tEzhekvartal'nik «Evropejskij sportivnyj menedzhment», 2016 16. 292-315.;
6. Yague, Dzh. M., de la Rubia A., Sanches-Molina Dzh., Maroto-Isk'erdo S., Molinero O. Vliyanie otноситel'nogo vozrasta v 10 luchshih ligah muzhskogo professional'nogo futbola Soyuza evropejskih futbol'nyh asociacij (UEFA). ZHurnal sportivnoj nauki i mediciny, 2018, 17 (3), 409–416.

## СТРУКТУРА СОРЕВНОВАНИЙ РФС ДЛЯ СПОРТИВНЫХ ШКОЛ

Шатунов А.А., Леонтьева Н.С.

**Аннотация:** в статье анализируется структура детско-юношеских спортивных школ и деятельность по их развитию в нашей стране. В работе приводятся определение организации, которая занимается детско-юношеским футболом, разделение и классификация детско-юношеским соревнований, а также, проблемы, связанные с конкурентоспособностью детско-юношеских спортивных школ.

**Ключевые слова:** детско-юношеский футбол, развитие, соревнования, региональные соревнования, межрегиональные объединения, перспективы, финансирование, популяризация.

Российский футбольный союз - общероссийская общественная организация, основными целями которой являются развитие и популяризация футбола в Российской Федерации. Занимается организацией и проведением спортивных мероприятий по футболу во всех его разновидностях на национальном уровне, формированием и подготовкой спортивных сборных команд страны, повышением роли футбола во всестороннем и гармоничном развитии личности, укреплении здоровья граждан, формировании здорового образа жизни.

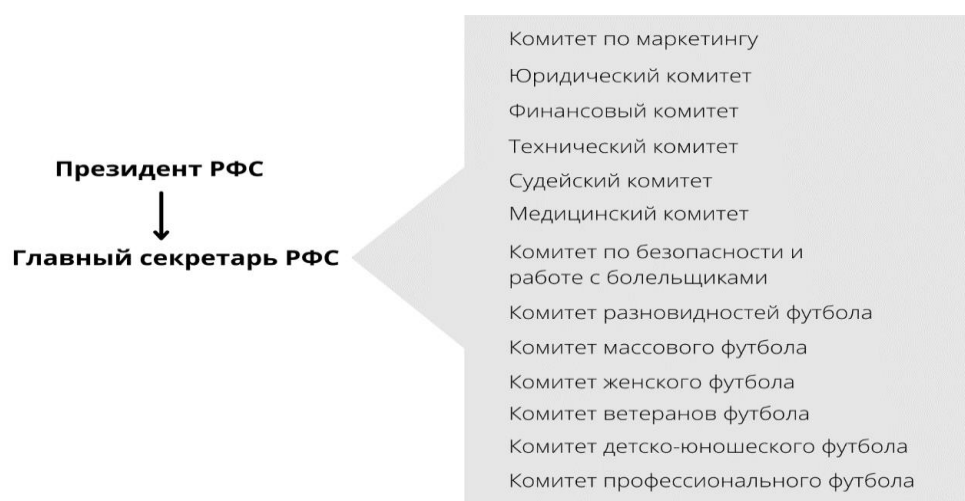


Рисунок 1 – Организационно-штатная структура управления РФС

Ежегодно Российский футбольный союз проводит следующие соревнования для элитных детских футбольных школ: зональные и финальные соревнования Кубка РФС среди юношеских команд клубов РФПЛ и ФНЛ; зональные и финал турниры Первенства России среди команд спортшкол; зоны и финалы Кубка РФС среди юношеских команд клубов 2-го дивизиона; финал Первенства России среди сборных команд МРО. Одной из главных задач, стоящей перед Российским футбольным союзом, является создание условий для подготовки спортивного резерва национальной сборной России по футболу. По этой причине Российский

футбольный союз учредил 18 региональных центров подготовки футболистов, куда будут собраны самые перспективные юные футболисты России.



Рисунок 2 – Структура детско-юношеского футбола (ДЮФ):

Этапы и сроки проведения соревнований ДЮФ приведены ниже:

1) Юношеская футбольная лига (ЮФЛ)+молодёжное первенство (МП): соревнования проходят по системе осень-весна, с июля по май (постоянная игровая практика у команд, за исключением зимнего перерыва)

2) Межрегиональные объединения (МРО)+Первенство России (ПР): с зонального этапа МРО до Первенства России – 13 месяцев; в ряде МРО соревнования краткосрочные – 2/3 недели > в случае выхода таких команд в Финальный этап – отсутствие игровой практики 5 месяцев; финальное первенство в виде краткосрочного турнира – 2 недели (с апреля по июнь)

3) Региональная футбольная федерация (РФФ): соревнования РФФ не являются отборочными в МРО > ежегодно проходят в течение 7 месяцев в РФФ, при этом в большинстве РФФ соревнования краткосрочные – 2/3 недели

Важно отметить следующие особенности детско-юношеского футбола:

1. Отсутствие принципа “равный с равным”. Команды играют по территориальному принципу (за исключением ЮФЛ и МП).

2. Отсутствие предварительного отбора к соревнованиям МРО -> Уровень команд разный (РС не являются отбором в МРО).

3. В ряде субъектов не проходят РС (либо проходят для “галочки”).

4. РФС не является проводящей организацией РС и МРО -> в ряде МРО и РС проблемы с организацией и проведением соревнований.

5. В ряде РС и МРО недостаточное количество команд участников -> недостаточное количество игровой практики.
6. 2-х ступенчатая структура ДЮС: МРО -> Первенство России (РФФ – обособленный пласт, не встроен в единую систему роста). ЮФЛ и МП на данный момент являются закрытыми соревнованиями.
7. В ряде РС и МРО соревнования проходят в виде краткосрочных фестивальных турниров в одном городе.
8. Первенство не является отбором в ЮФЛ. В ней принимают не лучшие команды РФ, а лучшие команды МРО.
9. Финансовые и логистические проблемы у участников соревнований в Сибири и на ДВ (РФФ и МРО).
10. Соревнования МРО и ПР проводятся в течении длительного периода времени – 13 месяцев. МП и ЮФЛ по системе «осень-весна», все остальные соревнования – «весна-осень».

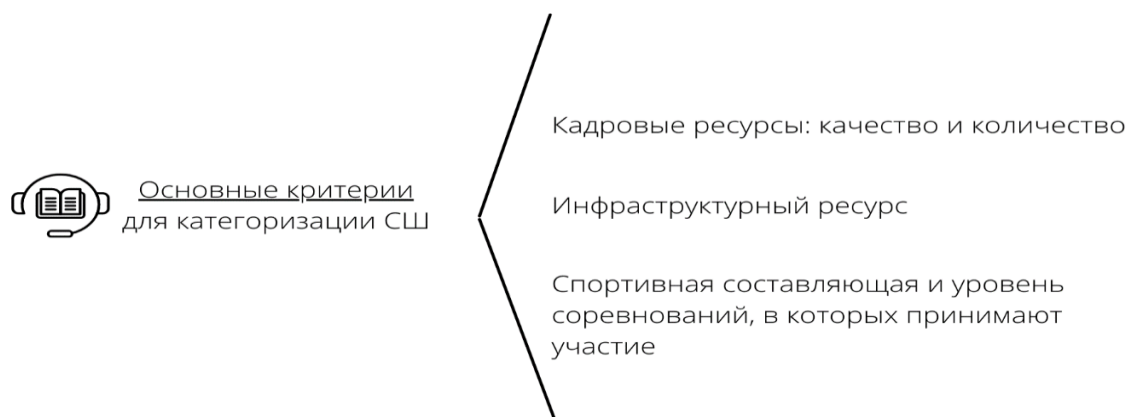


Рисунок 3 – Категоризация спортивных школ

Для спортивных школ важно иметь квалифицированную кадровую составляющую. Тренеры в тренерском штабе должны проходить постоянные курсы о повышении квалификации, обмениваться опытом друг друга как во время тренировочного процесса, так и во время соревнований. Важной особенностью тренерских кадров является получение лицензии на право тренировать детей детско-юношеских спортивных школ.

Немаловажную роль играет инфраструктура школы. Качественные поля, спортивные залы, душевые, раздевалки, прачечные, интернаты для приезжих детей из других городов. Всё это необходимо для правильного и эффективного функционирования подготовки футболистов.

Еще одним критерием, по которому делятся спортивные школы – качество и уровень соревнований. Школу, имеющую слабую команду, которая отстаёт в турнирной таблице, вряд ли оценят высоко. Этот

критерий, в некоторой степени является результатом двух выше перечисленных.

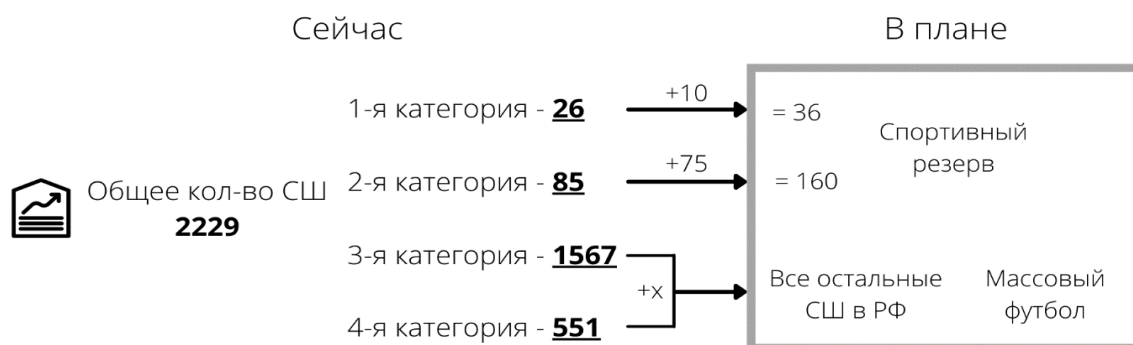


Рисунок 4 – Количество спортивных школ

На данном рисунке видно, что школ 3 и 4 категории во много раз больше, чем школ 1 и 2 категории. Это свидетельствует о неоднородном уровне финансирования школ, что приводит к слабости кадрового состава; нехватке средств для обеспечения высокого уровня оплаты труда, и как следствие, отсутствие мотивации у молодых и перспективных тренеров преподавать в таких школах.

В соответствии с планом Российского Футбольного Союза будет увеличено количество школ 1 и 2 категории, и определены их основные цели, а именно подготовка футболистов для спортивного резерва сборной России. Школы категории 3 и 4 останутся в системе региональных соревнований, а некоторые будут «отсеяны» массовый футбол.

#### Литература

1. Стратегия развития футбола 2030 – Российский футбольный союз
2. Солнцев И.В., Сиромолот В.Ю., Власов А.Е. Факторы, влияющие на развитие массового футбола // Вестник спортивной науки. 2016. №6.
3. Блинов, В.А. Развитие футбола в Российской Федерации на современном этапе / Блинов В.А., Арбузин И.А., Мудрук А.В. // Науч. тр. : Ежегодник за 2007 год / Федер. агентство по физ. культуре и спорту, Сиб. гос. ун-т физ. культуры и спорта ; [под общ. ред. В.А. Аикина]. - Омск, 2007. - С. 172-175.
4. Регламент Всероссийских соревнований среди смешанных команд 2021 года (девочки, мальчики до 10 лет / девочки, мальчики до 12 лет) – Российский футбольный союз
5. Регламент Северо-Западной Юношеской футбольной лиги (Первенства Северо-Западного Федерального округа среди юношей до 16 лет сезона 2021/2022 г.) – Российский футбольный союз

*Шатунов Александр Анатольевич, магистрант кафедры ИЦФКиСФИС, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и*

туризма (ГЦОЛИФК), г. Москва, e-mail: s-shatc@yandex.ru

Леонтьева Надежда Сергеевна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры ИЦФКиСФИС, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, г. Москва, e-mail: nadejda\_14071977@mail.ru, 38.04.02 Менеджмент, Тел.: 8-495-961-31-11

#### THE STRUCTURE OF RFU COMPETITIONS FOR SPORTS SCHOOLS.

Alexandr Anatolievich Shatunov, student of the history of civilization, physical culture and sport, philosophy and sociology department, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, e-mail: s-shatc@yandex.ru

Leontieva Nadejda Sergeevna, candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor, department of the history of civilization, physical culture and sport, philosophy and sociology, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow, e-mail: nadejda\_14071977@mail.ru, 38.04.02 Management, Cell phone: 8-495-961-31-11

**Annotation:** the article analyzes the structure of children's and youth sports schools and activities for their development in our country. The paper provides a definition of the organization that deals with youth football, the division and classification of youth competitions, as well as problems related to the competitiveness of youth sports schools.

**Keywords:** youth football, development, competitions, regional competitions, interregional associations, prospects, financing, popularization.

#### References

1. Strategiya razvitiya futbola 2030 – Rossijskij futbol'nyj soyuz
2. Solncev I.V., Siromolot V.YU., Vlasov A.E. Faktory, vliyayushchie na razvitie massovogo futbola // Vestnik sportivnoj nauki. 2016. №6.
3. Blinov, V.A. Razvitie futbola v Rossijskoj Federacii na sovremennom etape / Blinov V.A., Arbuzin I.A., Mudruk A.V. // Nauch. tr. : Ezhegodnik za 2007 god / Feder. agentstvo po fiz. kul'ture i sportu, Sib. gos. un-t fiz. kul'tury i sporta ; [pod obshch. red. V.A. Aikina]. - Omsk, 2007. - S. 172-175.
4. Reglament Vserossijskih sorevnovanij sredi smeshannyh komand 2021 goda (devochki, mal'chiki do 10 let / devochki, mal'chiki do 12 let) – Rossijskij futbol'nyj soyuz
5. Reglament Severo-Zapadnoj YUnosheskoj futbol'noj ligi (Pervenstva Severo-Zapadnogo Federal'nogo okruga sredi yunoshej do 16 let sezona 2021/2022 g.) – Rossijskij futbol'nyj soyuz

## БИАТЛОН И ЛЫЖНЫЕ ГОНКИ НА ТЕЛЕВИДЕНИИ РФ

Швецов А.В.

***Аннотация:** главные изменения, произошедшие в спорте высших достижений в XXI-м веке – это адаптация соревнований под современные требования телевидения, от которого целиком и полностью зависит дальнейшее развитие любого вида спорта. Лет 10-15 назад сложно было представить, что в России рейтинги трансляций биатлонных соревнований станут занимать лидерские позиции в зимнем сезоне. Соперничать с биатлоном могут матчи национальной хоккейной сборной и выступления российских фигуристок на крупных международных стартах. В сезоне 2020/21 гг. лыжные гонки попытались составить конкуренцию биатлону и включились в борьбу за телезрителя.*

***Ключевые слова:** биатлон, лыжные гонки, соревнования Кубка мира, телевидение, рейтинги телетрансляций.*

### **Введение**

Особую роль в повышении интереса к олимпийскому спорту, сближению его с профессиональным сыграло телевидение, превратившее его в товар, стоимость которого резко возросла после допуска профессионалов на Олимпийские игры. С началом нового тысячелетия начинается этап сотрудничества между телевидением и профессиональным спортом: появилось понимание, что спорт и телевидение – партнеры, которые могут получать коммерческую выгоду от сотрудничества. Сейчас телевидение является основным источником финансирования в современном спорте и генерирует два основных потока денежных средств – продажу телевизионных прав и коммерческое партнерство организаторов соревнований с компаниями-спонсорами [2-4].

**Цель исследования** – выявить основные показатели телевизионных трансляций на общедоступных (государственных) российских телеканалах соревнований ЧМ и КМ по лыжным гонкам и биатлону, а также их взаимосвязь с результативностью выступлений российских спортсменов. Для этого применялись следующие **методы исследования** – изучение, анализ и обобщение данных специальной и научно-методической литературы, а также сравнение рейтингов спортивных телетрансляций.

**Результаты исследования.** Положение, когда лыжные гонки стали уступать по популярности на телевидении биатлону, стало складываться 15-20 лет назад. Уже тогда специально под телевидение изменилась программа соревнований в этих видах спорта появились новые дисциплины: в лыжных гонках – спринтерские гонки, масс-старты, скиатлон, многодневки и мини-туры; в биатлоне – гонки преследования, масс-старты, суперспринты и смешанные эстафеты [3, 5-7].

Но биатлон приобретал, а лыжные гонки (за исключением Норвегии) постепенно теряли своих поклонников и популярность. В 1993 г. биатлон

отделился от современного пятиборья и был образован Международный союз биатлонистов (IBU). В начале 2000-х гг. IBU развернул мощную кампанию продвижения биатлона на телевидении и в интернете, что привело к резкому росту популярности биатлона. В итоге: четкая система реализации телевизионных прав работает на расширение популярности биатлона, который уже лет пятнадцать один из самых популярных зимних видов спорта в Европе и будущее его вполне безоблачно, в отличие от лыжных гонок [1-3, 7, 8].

Международная федерация лыжного спорта (FIS) основана в 1924 г. и объединяет несколько совершенно разных зимних лыжных видов спорта: лыжные гонки, прыжки на лыжах с трамплина, лыжное двоеборье, горные лыжи, фристайл и сноубординг. По историческим причинам FIS не владеет телеправами на большинство соревнований под ее эгидой. У FIS есть права на продажу телетрансляций ЧМ по зимним лыжным видам спорта, а права на телетрансляцию КМ принадлежат непосредственно организаторам (национальным федерациям) конкретных этапов, причем во всех видах лыжного спорта отдельно. Для «Eurosport» основную ценность представляют более выгодные с коммерческой точки зрения права на показ соревнований по горным лыжам, биатлону, сноубордingu и прыжкам с трамплина, а лыжные гонки – только пятые в этом списке [1-5, 8].

В последние десять лет биатлон и лыжные гонки представлены на российских телеканалах неравноценно – в приоритете биатлон, и очевидный крен в сторону биатлонных трансляций во многом предопределяет повышенный интерес к этому спорту. С учетом успешных выступлений российских лыжников-гонщиков на ОЗИ-18 и ЧМ-19 состоялся дебют КМ по лыжным гонкам на самом крупном российском государственном телеканале. Как показали дальнейшие события шести трансляций на «Первом» в сезоне 2019/20 хватило, чтобы вызвать повышенный интерес болельщиков к этому виду спорта и заставить «Матч» заключить контракт о трансляции в прямом телеэфире соревнований ЧМ и КМ по лыжным гонкам в сезоне 2020/21 [8]. Таким образом, на общедоступных российских телеканалах в сезоне 2020/21 по числу прямых трансляций соревнований КМ и ЧМ наблюдалось примерное равенство между лыжными гонками и биатлоном.

Итоги выступлений российских спортсменов на ЧМ и КМ по лыжным гонкам и биатлону, а также сравнение основных показателей телетрансляций этих соревнований в сезонах 2019/20 и 2020/21 гг. представлены в таблице. Для сравнения показателей спортивных телетрансляций лыжных гонок и биатлона использовались данные технологической исследовательской компании Mediascop – лидера на российском рынке медиаисследований, мониторинга рекламы и СМИ. Учитывались следующие показатели – доля и рейтинг телетрансляции. Доля считается от количества всех смотрящих телевизор в данный момент, а рейтинг – от всего населения страны [9].



Таблица 1 – Достижения российских спортсменов и показатели телевизионных трансляций по биатлону и лыжным гонкам в соревновательных сезонах 2019/20 и 2020/21 гг.

показатели	Число гонок	Призовые места россиян	Кол-во прямых эфиров	Макс. рейтинг (%)	Макс. доля (%)
<b>2019/20</b>					
<b>Лыжные гонки</b>	68 (КМ)	12+11+12=35	6	2,6	11,0
<b>Биатлон</b>	48 (КМ) 12 (ЧМ)	1+2+4=7 1+1+0=2	60	3,6	14,5
<b>2020/21</b>					
<b>Лыжные гонки</b>	48 (КМ) 12 (ЧМ)	16+21+13=50 1+3+1=5	60	1,9 1,4	7,8 7,7
<b>Биатлон</b>	58 (КМ) 12 (ЧМ)	3+2+2=7 0+0+1=1	70	2,2 1,6	8,0 9,0

Главными итогами спортивного сезона для российских лыжников-гонщиков стали победы А.Большунова на ЧМ и в общем зачете КМ. Вторыми в общем зачете КМ финишировали И.Якимушкин и Ю.Ступак. Кроме этих спортсменов призерами в личных соревнованиях КМ становились: у мужчин – А.Червоткин, Е.Белов, Д.Спицов, А.Мальцев, Г.Ретивых и А.Мельниченко; у женщин – Т.Сорина и Н.Непряева. Всего российские лыжники 50 раз финишировали в первой тройке в 48 гонках КМ: на первом месте – 16, на втором – 21 и на третьем – 13 раз (16+21+13).

С 25 февраля по 7 марта проходил ЧМ по лыжным видам спорта. Все 12 соревнований по лыжным гонкам были показаны в прямом эфире на «Матче». Российские лыжники-гонщики завоевали 5 медалей (1+3+1). В последний день соревнований в масс-старте на 50 км впервые за долгое время показатели трансляций лыжных гонок (рейтинг – 1,4; доля – 7,7%) были выше, чем в биатлоне (рейтинг – 1,1; доля – 7,2%). Гонка на 50 км заняла 1-е место среди спортивных программ и 75-е место среди всех популярных программ за текущую неделю. И эти показатели были зафиксированы при трансляции на «Матче», а не на «Первом».

На следующей неделе ситуация повторилась. Финальная гонка КМ по лыжным гонкам вновь стала более рейтинговой (рейтинг – 1,3; доля – 7,5%), чем гонки биатлонного КМ (рейтинг – 1,2; доля – 6,8%).

Выступление биатлонистов на международных стартах можно считать неудовлетворительным. Если бы не третье место мужчин в эстафете на ЧМ, то итоги сезона в биатлоне можно было бы считать провальными: семь (3+2+2) попаданий в призовую тройку за 70 гонок КМ и только 2 пьедестала в личных гонках – А.Логинов (1-е место) и Э.Латыпов (2-е место). Лучшими в общем зачете биатлонного КМ стали у мужчин – А.Логинов (17 место) и у женщин – С.Миронова (19 место).

Трансляции с ЧМ по биатлону поделили между собой «Первый» и «Матч». Все 6 трансляций на «Первом» имели более высокие показатели, чем на «Матче». И это неслучайно: во-первых, зона распространения телесигнала у главного телеканала страны, конечно, самая большая среди всех российских телеканалов; во-вторых, почти все трансляции на «Первом» приходились на самое выгодное время (прайм-тайм) в конце недели (в субботу и воскресенье). Максимальные показатели (рейтинг – 1,6; доля – 9,0%) зафиксированы в масс-старте у женщин – 1-е место среди спортивных программ и 52-е среди всех программ за текущую неделю.

### **Заключение**

В настоящий момент телевизионные рейтинги являются главными критериями успеха или провала тех или иных спортивных соревнований и популярности видов спорта. Первые строчки спортивных телерейтингов в зимнем соревновательном периоде (с ноября по март) в России не первый год принадлежат биатлону, который продолжает свою экспансию на телеэкранах и на просторах интернета.

Биатлон в России смотрят больше телезрителей, чем более успешное выступление лыжников-гонщиков на международных стартах, и телерейтинги трансляций биатлонных соревнований в большинстве случаев выше, чем в лыжных гонках. Но рейтинги трансляций ЧМ и КМ по лыжным гонкам в сезоне 2020/21 гг. дают основания утверждать, что лыжные гонки способны конкурировать с биатлоном на российском телевидении при равных условиях.

### **Литература**

1. Дунаев К.С., Димитров И.Л., Кондрашов А.В. Телевизионные рейтинги зимних видов спорта// Современные аспекты подготовки и профессиональной деятельности спортивного менеджера: Мат-лы II Всерос. научно-практ. конф. с межд. участием. – Малаховка: МГАФК, 2018. – С.15-23.
2. Кондрашов А.В. Что происходит с телевизионными рейтингами лыжных гонок?// Лыжный спорт. – 2014. – № 63. – С. 42-47.
3. Кондрашов А.В. Секреты популярности биатлона// Сб. науч. статей УСМ ЭФ МГУ. Вып. 1. – М.: Экон. факультет МГУ им. М.В.Ломоносова, 2017. – С. 180-188.
4. Починкин А.В. Становление и развитие профессионального коммерческого спорта в России: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. – М., 2007. – 51 с.
5. Швецов А.В. Лыжные гонки в программе зимних Олимпийских игр: основные этапы и тенденции развития// Олимпийские игры и современное общество: Сборник мат-лов Всерос. научно-практич. конференции с межд. участием – Малаховка, МГАФК, 2014. – С.123-135.
6. Швецов А.В. Российские лыжники-гонщики на зимних Олимпийских играх 2018// Физическое воспитание и спортивная

тренировка. – 2018. – №4 (26). – С. 37-44.

7. Швецов А.В. Основные тенденции развития лыжных гонок и результаты лыжников-гонщиков России на зимних Олимпийских играх 1992-2014 гг.// Особенности организации физкультур.-оздоровит. деятельности в вузах на совр. этапе социально-полит. развития России: Мат-лы междунауч. научно-метод. конф./ редкол.: А.В.Греб и др. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2016. – С. 166-171.

8. Швецов А.В., Никишин И.В. Биатлон и лыжные гонки на российском телевидении в сезоне 2019/2020// Вестник спортивной науки. – 2020. – №6. – С. 82-85.

9. Mediascope. <https://mediascope.net>

*Швецов Андрей Валентинович – к.п.н., доцент, доцент кафедры «Физическое воспитание» Финансового университета при Правительстве РФ, электр. почта: Shvedcov2004@yandex.ru.*

#### BIATHLON AND CROSS-COUNTRY SKIING ON RUSSIAN TELEVISION

*Shvetsov Andrey Valentinovich, PhD (Pedagogic), Associate Professor at the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia.*

**Annotation:** *the main changes that have occurred in high-performance sports in the XXI century are the adaptation of competitions to the modern requirements of television, on which the further development of any sport depends entirely. 10-15 years ago, it was difficult to imagine that in Russia the ratings of broadcasts of biathlon competitions will take a leading position in the winter season. Matches of the national hockey team and performances of Russian figure skaters at major international competitions can compete with biathlon. In the 2020/21 season cross-country skiing tried to compete with biathlon and joined the fight for the TV audience.*

**Keywords:** *biathlon, cross-country skiing, World Cup competitions, television, ratings of TV-broadcasts.*

#### References

1. Dunaev K.S., Dimitrov I.L., Kondrashov A.V. *Televizionny`e rejtingi zimnix vidov sporta// Sovremennyye aspekty` podgotovki i professional`noj deyatel`nosti sportivnogo menedzhera: Mat-ly` II Vseros. nauchno-prakt. konf. s mezhd. uchastiem. – Malaxovka: MGAFK, 2018. – S.15-23.*

2. Kondrashov A.V. *Chto proisxodit s televizionny`mi rejtingami ly`zhny`x gonok?// Ly`zhny`j sport. – 2014. – № 63. – S. 42-47.*

3. Kondrashov A.V. *Sekrety` populyarnosti biatlona// Sb. nauch. statej USM EF MGU. Vy`p. 1. – M.: E`kon. fakul`tet MGU im. M.V.Lomonosova, 2017. – S. 180-188.*

4. Pochinkin A.V. *Stanovlenie i razvitie professional`nogo kommercheskogo sporta v Rossii: avtoref. dis. ... d-ra ped. nauk. – M., 2007. – 51 s.*

5. Shveczov A.V. *Ly`zhny`e gonki v programme zimnix Olimpijskix igr: osnovny`e etapy` i tendencii razvitiya// Olimpijskie igry` i sovremennoe obshhestvo: Sbornik mat-lov Vseros. nauchno-prakt. konf. s mezhd. uchastiem – Malaxovka, MGAFK, 2014. – S.123-135.*

6. Shveczov A.V. *Rossijskie ly`zhniki-gonshhiki na zimnix Olimpijskix igrax 2018// Fizicheskoe vospitanie i sportivnaya trenirovka. – 2018. – №4 (26). – S. 37-44.*

7. Shveczov A.V. *Osnovny`e tendencii razvitiya ly`zhny`x gonok i rezul`taty` ly`zhnikov-gonshhikov Rossii na zimnix Olimpijskix igrax 1992-2014 gg.// Osobennosti*

*organizacii fizkul't.-ozdorovit. deyatel'nosti v vuzax na sovr. e'tape social'no-polit. razvitiya Rossii: Mat-ly` mezhdun. nauchno-metod. konf./ redkol.: A.V.Greb i dr. – Ufa: Izd-vo UGNTU, 2016. – S. 166-171.*

8. *Shveczov A.V., Nikishin I.V. Biatlon i ly`zhny`e gonki na rossijskom televidenii v sezone 2019/2020// Vestnik sportivnoj nauki. – 2020. – №6. – S. 82-85.*

9. *Mediascope. <https://mediascope.net>*

УДК 796

## **ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТИЙ ИРЛАНДСКИМИ ТАНЦАМИ НА РАЗВИТИЕ ВЫСОТЫ ПРЫЖКА У СТУДЕНТОВ 1–3 КУРСОВ**

Эмке К.И., Журавлев А.В.

***Аннотация:** ситуация в современном мире приводит к развитию гиподинамии у студентов, находящихся на дистанционном обучении. Одним из методов поддержания оптимального уровня физической активности являются танцы, всесторонне развивающие людей. Ирландские танцы положительно влияют на студентов, увеличивая высоту прыжка.*

***Ключевые слова:** танцы, Ирландия, развитие, тренировка, гиподинамия*

Повсеместное введение дистанционных занятий в школах и высших учебных заведениях негативно отразилось на здоровье обучающихся. Сегодня, в условиях гиподинамии, следует грамотно распределять время на работу и на отдых, чтобы поддерживать оптимальный уровень физической активности. Одним из подходящих способов сохранения здоровья являются танцы.

Объектом исследования статьи является влияние ирландских танцев на общий уровень физической активности студентов. Предметом исследования является высота прыжка у двух групп студентов. Нами рассмотрены двенадцать студентов, занимающихся ирландскими танцами, и двенадцать студентов, посещающих занятия общей физической подготовки в университете. Методами исследования являются метод эксперимента и метод сравнения.

В среднем, нагрузка каждого ирландского танцора, принимавшего участие в исследовании, варьируется от двух до шести часов танцев в неделю. За первый год обучения новички знакомятся с базовыми шагами ирландских танцев, работают над техникой и начинают учить мягкие танцы, основой которых являются высокие прыжки. Через полгода к мягким танцам добавляется знакомство с основными движениями жестких танцев, основой которых являются удары набойкой на носке танцевальной обуви [4]. С каждым годом обучения сложность танцев увеличивается и, соответственно, увеличивается нагрузка.

Второй группой студентов являлись девушки 1-3 курса, не занимающиеся дополнительными видами спорта, но желающие улучшить свой уровень физической подготовки.

Данное мышление студентов является правильным, так как физическая активность важна. Она не только дает преимущества для поддержания здоровой сердечной работы, мозга и организма человека в целом, но и уменьшает симптомы депрессии, тревоги, улучшает мышление, навык обучения и критической оценки [1].

Следует отметить, что ирландские танцы прекрасно подходят для поддержания физической активности, и что занятия танцами проходят в комфортной дружелюбной атмосфере, приносящей не только физическое, но и эмоциональное удовлетворение от каждого занятия.

В нашем исследовании важным аспектом оценки общего уровня физической активности является высота прыжка. Так как все ирландские танцы построены на прыжках различной высоты и интенсивности, нам было важно установить связь между занятиями ирландскими танцами и высотой, которая может быть отличной от высоты прыжка человека, не занимающегося танцами. В ходе исследования были приглашены двенадцать девушек, занимающихся ирландскими танцами. Помимо девушек-танцоров были также приглашены двенадцать студенток, посещающих занятия ОФП. Следует отметить, что небольшое количество студентов в выборке вызвано внешним обстоятельством – архангельский филиал международной школы ирландских танцев существует пять лет, и на данный момент 12 из 50 танцоров попадают в выбранную нами возрастную категорию.

Для оценки зависимости высоты прыжка от уровня физической нагрузки мы взяли тренажер для замера высоты вертикального прыжка с места:



Рисунок 1- Пример тренажера для измерения высоты вертикального прыжка.

Результаты эксперимента для группы студенток, занимающихся танцами, представлены в таблице:

Таблица 1 – Показатели танцоров

№ студентки	Курс	Рост, см.	Высота прыжка, см.
1	1	163	250
2	1	167	255
3	1	170	257
4	1	172	261
5	2	162	250
6	2	165	252
7	2	165	249
8	2	169	260
9	3	164	251
10	3	159	247
11	3	175	265
12	3	171	263

Из таблицы видно, что средняя высота прыжка студенток, занимающихся ирландскими танцами, составила 255 сантиметров. Сравним полученные результаты с показателями второй группы студентов, которые посещают только занятия физической культурой:

Таблица 2 – Показатели студенток, посещающих занятия ОФП

№ студентки	Курс	Рост	Высота прыжка
1	1	161	234
2	1	165	237
3	1	167	235
4	1	167	239
5	2	165	235
6	2	168	239
7	2	170	241
8	2	172	240
9	3	166	237
10	3	168	236
11	3	169	240
12	3	173	256

По результатам, отраженным во второй таблице, видно, что средняя высота прыжка студенток, не занимающихся ирландскими танцами, составила 239 сантиметров.

Проведенное исследование показало, что регулярные занятия ирландскими танцами влияют на развитие высоты прыжка у студентов 1–3 курсов. Ирландские танцы воспитывают в человеке выносливость к тяжелым физическим нагрузкам, тренируют мышцы ног и увеличивают высоту прыжка.

## Литература

1. Всемирная Организация Здравоохранения. Сборник интернет-статей. URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity> (дата обращения: 20.10.2021).
2. Лисицын Ю.П. Образ жизни как основа здоровья. Анализ факторов риска заболеваемости: проблемная статья / Ю.П. Лисицын. – Медицинская газета, № 19 от 19.03.2010. – С. 12
3. Лотков И.А., Водопьянова О.А. материалы науч. конф., М., 12-13 октября, 2017. URL: <https://files.school-science.ru/pdf/5/33918.pdf> (дата обращения: 14.10.2021).
4. Cullinane J.P. Aspects of the History of Irish Dancing in Ireland, England, New Zealand, North America and Australia. New York: Wiley, 1987.

*Эмке Ксения Ильинична, бакалавр высшей школы социально-гуманитарных наук и международной коммуникации. e-mail: Kramatra@mail.ru, Российская Федерация, город Архангельск, ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова».*

*Журавлев Андрей Вячеславович Старший преподаватель высшей школы педагогики, психологии и физической культуры, e-mail: a.zhuravlev@narfu.ru, Российская Федерация, город Архангельск, ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова».*

### *THE INFLUENCE OF IRISH DANCE CLASSES ON THE DEVELOPMENT OF THE JUMP' HEIGHT AMONG THE STUDENTS OF THE 1-3 STUDY YEARS*

*Emke Ksenia Ilyinichna, Bachelor of Higher School of Social Sciences and Humanities and International Communication. e-mail: Kramatra@mail.ru, Russian Federation, Arkhangelsk, Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov".*

*Zhuravlev Andrey Vyacheslavovich Senior Lecturer of the Higher School of Pedagogy, Psychology and Physical Culture, e-mail: a.zhuravlev@narfu.ru, Russian Federation, Arkhangelsk, Northern (Arctic) Federal University named after M.V. Lomonosov".*

**Annotation:** *the situation in the modern world leads to the development of physical inactivity in distance learning students. One of the methods of maintaining an optimal level of physical activity is dancing, which comprehensively develops people. Irish dancing has a positive impact on students, increasing the height of the jump.*

**Keywords:** *dance classes, Ireland, development, training, physical inactivity*

### *References*

1. Vsemirnaya Organizaciya Zdravoohraneniya. Sbornik internet-statej. URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity> (data obrashcheniya: 20.10.2021).
2. Lisicyn U.P. Obraz zhizni kak osnova zdorov'ya. Analiz faktorov riska zaboлеваemosti: problemnaya stat'ya / U.P. Lisicyn. – Medicinskaya gazeta, № 19 ot 19.03.2010. – S. 12
3. Lotkov I.A., Vodop'yanova O.A. materialy nauch. konf., M., 12–13 oktyabrya, 2017. URL: <https://files.school-science.ru/pdf/5/33918.pdf> (data obrashcheniya: 14.10.2021).
4. Cullinane J.P. Aspects of the History of Irish Dancing in Ireland, England, New Zealand, North America and Australia. New York: Wiley, 1987.

УДК 796.075.8

## КРИТЕРИИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР СПОРТСМЕНА ДЛЯ СПОНСОРСТВА

Богуславская А.А.

***Аннотация:** в статье поднят вопрос, на какие критерии обращают внимание спонсоры при выборе спортсмена для эффективного продвижения бренда. Проведён анализ основных методик оценки популярности селебрити, выделены важные параметры, влияющие на маркетинговый потенциал и привлекательность для спонсорства. Рассмотрена важность качественного взаимодействия спортсменов с их аудиториями в социальных сетях.*

***Ключевые слова:** индустрия спорта, спортивный маркетинг, digital-аудитории, селебрити-маркетинг, социальные сети, спонсоры, smm*

Основной интерес спонсоров в спорте – это возможность взаимодействия с широкими массами, которые собирает современный спорт и спортивные знаменитости. Аудитории спорта – то, что нужно для продвижения брендов. При взаимодействии со спортсменом традиционно возникает комплекс прав, передаваемых правообладателем спонсору при заключении контракта. Эти права и являются фактором, формирующим эмоциональную связь между спортсменом и брендом-спонсором. Именно эти эмоции являются основным генератором высокого уровня лояльности целевой аудитории болельщиков к бренду и продуктам спонсора. Благодаря получаемому доступу к аудитории спортивного селебрити компании расширяют свою аудиторию и могут посредством этого улучшить свои показатели в продажах [1].

Спонсоры, анализируя возможности продвижения через спортсменов, перед заключением с кем-то из них спонсорского контракта, изучают потенциал и маркетинговые возможности взаимодействия с определённым спортсменом из различных методик оценки. Прежде всего, основываясь на мировых рейтингах – ESPN, SportsPro и Forbes, также для исследований привлекают маркетинговые агентства Nielsen Sports и PwC. Все эти рейтинги в совокупности базируются на факторах, которые непосредственно влияют на эффективное спонсорство спортсмена.

Обратимся к рейтингам и рассмотрим их подробнее. Место в рейтинге Forbes определяется двумя основными факторами – доходы звёзд за прошедший год и их популярность. В доходах учитываются общий объём гонорарных выплат, призовых фондов турниров и рекламных контрактах. При оценке упоминаний в СМИ Forbes использует услуги разных систем медиаанализа, которые состоят из нескольких десятков тысяч медиа источников (ленты информационных агентств, газеты, журналы,



транскрипты телевизионных и радиопередач, интернет-СМИ и популярные новостные агрегаторы). Также аналитические компании исследуют миллиарды сообщений, опубликованных пользователями в русскоязычных социальных медиа (в соцсетях «ВКонтакте», «Одноклассники», Instagram, TikTok, Telegram, Facebook, Twitter, YouTube, «Мир тесен», «Мой мир»), на различных форумах, блог-платформах, сайтах-отзовиках, видеохостингах, UGC-площадках, публичных каналах, в чатах мессенджеров и даже пользовательских комментариях к публикациям в СМИ. Отдельным пунктом ведётся подсчёт количества запросов информации об участниках рейтинга в России и по всему миру. Также учитывается число подписчиков у звёзд в Instagram и YouTube [2]. При этом в подготовке аналогичного мирового рейтинга, Forbes базируется исключительно на доходах популярных персон.

В свою очередь спортивный сайт ESPN также ежегодно выпускает рейтинг 100 самых известных атлетов. В составлении своего списка сайт руководствуется тремя показателями:

- Поисковые запросы, где учитываются средние показатели поиска в один день и за год в целом.
- Сумма по спонсорским контрактам, без включения зарплаты из-за различий между видами спорта. Например, игроки в лиге с лимитом зарплат были бы в несправедливом положении, против игроков без лимита. Спонсорские выплаты, однако, отражают способность привлечь внимание, что является хорошим способом определить славу.
- Количество подписчиков в социальных медиа. В рейтинг вносится максимальный показатель подписчиков одной из сетей – Facebook, Twitter или Instagram. Для особых ситуаций (киберспорт и Китай) используются две дополнительные категории: другие социальные сети, когда спортсмен был более релевантным на платформе за пределами большой тройки (например, TikTok или Twitch) – и, в случае Китая, оценка поиска Baidu, потому что Google там заблокирован.

Издание SportsPro выпускает рейтинг спортсменов с самым высоким маркетинговым потенциалом на предстоящие три года, принимая во внимание такие критерии, как возраст, внутренний рынок, привлекательность для сотрудничества, индивидуальность и готовность к маркетинговому взаимодействию. Также в оценку потенциала входит эффективность продвижения спортсмена в социальных сетях, независимо от количества их подписчиков. Эффективность продвижения в социальных сетях определяется по следующим параметрам:

- Публикации
- Соотношение: какова доля рекламируемого и нерекламируемого в продвигаемом контенте?

- Частота: регулярно ли добавляется продвигаемый контент? Сколько раз в месяц персона публикует продвигаемый контент в среднем?
- Создание контента
- Качество: каков уровень продвижения контента?
- Доля рекламного воздействия: сколько других брендов упоминается в продвигаемых сообщениях?
- Вовлечённость аудитории
- Оценка сопричастности: насколько активны продвигаемые посты по сравнению с не продвигаемыми постами?

Все эти параметры должны быть учтены ещё на этапе разработки контентного плана ведения аккаунтов в социальных сетях спортсмена, где также учитывается стилистика и тематика публикаций, время размещения, использование конкретных инструментов продвижения [3].

Маркетинговое агентство Nielsen Sports базируется на индексе DBI оценки знаменитостей, проводя анализ кино и телезвезд, музыкальных исполнителей, спортсменов, бизнес-лидеров и других медийных личностей. Методика заключается в оценке селебрیتی по восьми ключевым атрибутам:

- Узнаваемость – определяет процент аудитории, которая знает знаменитость по имени или в лицо. Узнаваемость – это начальный уровень, если респондент не знает знаменитость, то другие критерии бессмысленны.
- Симпатия – степень положительных эмоций, вызванных знаменитостью.
- Стремление – определяет значение, насколько сильно люди хотели бы стремиться к той жизни, которую ведут селебрیتی.
- Заметность – указывает степень, в которой люди обращают внимание на появление известной персоны на телевидении, в кино и СМИ.
- Убедительность – отражает уровень, по которому люди соотносят знаменитость в качестве успешного амбассадора бренда.
- Влияние – вера респондента в то, что эта знаменитость вносит огромный вклад в развитие индустрии и мира в целом. Побуждает ли та или иная персона купить определённый продукт или изменить своё отношение к бренду.
- Законодатель мод – показывает мнение о позиции селебрیتی в отношении тенденций в обществе.
- Авторитет – указывает на уровень доверия, который люди соотносят со словами и образом знаменитости.

У российского спортивного интернет-издания Sport24 совместно с консалтинговой компанией PwC выходит ежегодный рейтинг «Самых успешных спортсменов» [4]. Анализ проводился среди действующих профессиональных спортсменов с российским гражданством, имеющих

опыт выступлений за сборную России на международных соревнованиях либо опыт индивидуальных выступлений на международных коммерческих турнирах высокого уровня. Ранжирование участников рейтинга базируется на восьми основных показателях:

- Доходы от спортивной деятельности – доходы, получаемые от эксплуатации таланта, включая зарплату, подписные бонусы, премиальные и призовые от участия в турнирах
- Рекламные доходы – доходы от личных рекламных и лицензионных контрактов
- Упоминания в СМИ – количество упоминаний в русскоязычных СМИ
- Поисквые запросы – количество поисковых запросов в системах «Яндекс» и Google
- Количество подписчиков в социальных сетях – количество подписчиков в социальных сетях (для расчетов использовался показатель в наиболее популярном аккаунте спортсмена)
- Engagement Rate – соотношение среднего количества действий подписчиков к общему количеству подписчиков
- Деловая активность – факт наличия действующих бизнес-проектов, включая инвестиционные инициативы
- Благотворительная активность – факт осуществления пожертвований, участия в благотворительных акциях

Помимо критериев, которые рассматриваются в рейтингах ещё одним важным фактором, которому спонсоры всегда уделяют внимание, является соответствие между брендом спонсора и сложившимся в обществе образом селебрити. Для эффективного взаимодействия важно чтобы ценности бренда совпадали с ценностями знаменитости, с помощью которой он продвигается [5]. Не стоит ориентироваться только на оценку популярности персоны. Не всегда количество титулов и известность для публики отражают реальную актуальность селебрити для работы со спонсорами. Необходимо проводить тщательный анализ причин данной известности. Возможно, некоторые имена просто помнят, но они утратили свою авторитетность по причине окончания спортивной карьеры и ухода от публичной жизни или их популярность связана с провокационным поведением и участием в различных скандалах. Такая популярность несёт в себе очень большие репутационные риски для спонсоров.

По итогам исследования можно выделить основные факторы, которые влияют на эффективность спонсорства спортсмена. В большинстве своём они связаны с популярностью селебрити в СМИ, грамотным ведением социальных сетей, обширной совокупной аудитории спортсмена, её активностью и вовлечённостью, влиянием и авторитетностью на потребителя, вызывает ли личность спортсмена желание примерить на себя такой же образ жизни у аудитории. Также к факторам относится

предыдущий опыт работы со спонсорами, исходя из него, можно понять способности спортсмена интегрироваться в различные маркетинговые взаимодействия и его привлекательность среди других брендов. Кроме того, стоит обращать внимание на соответствие личных ценностей привлекаемого селебрити с ценностями компании спонсора, чтобы между спортсменом и аудиторией сложилась нужная бренду эмоциональная связь.

#### Литература

1. Гореликов, В.А. Особенности оценки эффективности спортивного спонсорства в России // Наука и спорт: современные тенденции. – 2021. – Т. 9, №1. – С. 89-95.
2. Березанская, Е. 50 звезд шоу-бизнеса и спорта. Рейтинг 2021 года // Forbes. – 2021. - №8 (209). – С. 82-101.
3. Богуславская А.А., Гореликов В.А. Значение Digital-аудиторий спортсмена для использования в селебрити маркетинге // XV Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации общества – 2020»: сборник материалов в 2 ч. Часть 1. – М.: Университет «Синергия», 2020. – с. 561 – 565.
4. Рейтинг самых успешных спортсменов — 2020. [Электронный ресурс]. <https://www.pwc.ru/publications/rating-samykh-uspeshnykh-sportsmenov-2020.html?fbclid=IwAR2Fe87pU8NRkxxrfHLNjNkBQAKBPQtp7R8UMFvi2dBvXjrMzN3y2lpE31c>
5. Knoll, J., Matthes, J. The effectiveness of celebrity endorsements: a meta-analysis. J. of the Acad. Mark. Sci. 45, p. 55–75 (2017).

*Богуславская Александра Андреевна, студентка 2-го курса магистратуры факультета индустрии спорта, Университет «Синергия», Москва, Sasha19\_93@mail.ru*

#### *FACTORS AFFECTING THE EFFECTIVENESS OF ATHLETE SPONSORSHIP*

*Boguslavskaya A., 2st year Master's student at the faculty of Sports Industry, Synergy University, Moscow, Sasha19\_93@mail.ru*

**Annotation:** *the article raises the question of what criteria sponsors pay attention to when choosing an athlete for effective brand promotion. The article analyzes the main methods of assessing the popularity of celebrities, highlighting the important parameters that influence the marketing potential and attractiveness for sponsorship. The importance of quality interaction between athletes and their audiences in social networks is considered.*

**Keywords:** *sports industry, sports marketing, digital audiences, celebrity marketing, social networks, sponsors, smm*

#### *References*

1. Gorelikov, V.A. *Osobennosti ocenki effektivnosti sportivnogo sponsorstva v Rossii // Nauka i sport: sovremennye tendencii.* – 2021. – Т. 9, №1. – p. 89-95.
2. Berezanskaya, E. *50 zvezd shou-biznesa i sporta. Rejting 2021 goda // Forbes.* – 2021. - №8 (209). – p. 82-101.
3. Boguslavskaya A.A., Gorelikov V.A. *Znachenie Digital-auditorij sportsmena dlya ispol'zovaniya v selebriti marketinge // XV Mezhdunarodnyj nauchnyj kongress «Rol' biznesa v*

*transformacii obshchestva – 2020»: sbornik materialov v 2 ch. CHast' 1. – M.: Universitet «Sinergiya», 2020. – p. 561 – 565.*

4. *Rejting samyh uspešnykh sportsmenov — 2020. [Elektronnyj resurs]. <https://www.pwc.ru/ru/publications/rating-samykh-uspešnykh-sportsmenov-2020.html?fbclid=IwAR2Fe87pU8NRkxxrfHLNjNkBQAkBPQtp7R8UMFvi2dBvXjrMzN3y2lpE31c>*

5. *Knoll, J., Matthes, J. The effectiveness of celebrity endorsements: a meta-analysis. J. of the Acad. Mark. Sci. 45, p. 55–75 (2017).*

УДК 349.3

## **СПЕЦИФИКА МЕХАНИЗМОВ ЗАЩИТЫ ТРУДОВЫХ ПРАВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ И РАЗРЕШЕНИЯ ИХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ И КОНФЛИКТОВ**

Букаева И.Н.

***Аннотация:** в статье рассматривается законодательная специфика защиты трудовых прав спортсмена-работника; анализируется процесс защиты прав с точки зрения процессуального законодательства; делается ряд выводов.*

***Ключевые слова:** трудовые права; спортсмен, работник, комиссия по трудовым спорам, разрешение спора, профсоюзная организация.*

Под механизмом защиты прав и интересов субъектов права понимаются различные правовые средства, причем единства мнений по этому вопросу среди ученых нет. Представляется предпочтительной позиция И.А. Костян, которая понимает под ним совокупность правовых средств, направленных на пресечение правонарушений, восстановление нарушенных прав, устранение препятствий в осуществлении субъективного права, компенсирование неблагоприятных последствий, связанных с правонарушением [1, с.9]. С этой точки зрения мы и будем рассматривать механизмы защиты трудовых прав профессиональных спортсменов.

Защита трудовых прав и законных интересов работников профессиональными союзами признана ТК РФ в качестве одного из основных способов такой защиты. Профсоюзные организации и их объединения действуют и в традиционных отраслях промышленности, строительства и транспорта, и в новых, инновационных структурах, в сфере здравоохранения, образования, науки, культуры и других отраслях. Они имеют территориальные объединения на уровне органов местного самоуправления, субъектов РФ, а также на федеральном уровне [2].

Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [3]. в качестве самостоятельного субъекта соответствующих отношений также называет профессиональные союзы в области физической культуры и спорта. Однако далее профсоюзы не упоминаются ни в одной другой норме данного Закона.

В ст. 46 Конституции РФ каждому гарантируется судебная защита его

прав и свобод. Профсоюз как общественная организация, созданная для защиты интересов и прав граждан, также обладает правом на судебную защиту. Причем право на судебную защиту профсоюзов имеет свои особенности. В силу п. 1 ст. 46 ГПК РФ общественные организации в случаях, предусмотренных федеральным законом, могут обратиться по просьбе других граждан в их защиту, а также в защиту прав, законных интересов и свобод неопределенного круга лиц. В ст. 23 Федерального закона «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» профсоюзам гарантировано право по собственной инициативе обращаться в суд за защитой прав, свобод и законных интересов неопределенного круга лиц.

Вместе с тем присущие трудовому праву способы защиты (с использованием КТС) в профессиональном спорте, как правило, не применяются. Судебный порядок разрешения споров здесь также ограничен.

Большинство международных и национальных спортивных федераций передает споры на разрешение Международного спортивного арбитражного суда в Лозанне (CAS). И лишь некоторые из них обращаются за содействием в разрешении спортивных конфликтов к регулирующим органам, созданным внутри самих федераций (дисциплинарные комиссии, палаты, комитеты по разрешению споров).

Для обращения в Международный спортивный арбитражный суд в Лозанне не требуется третейского соглашения. Вопрос о компетенции CAS по конкретному делу разрешается его коллегией, рассматривающей конкретный спор.

Порядок разрешения спортивных споров четко регламентируется спортивными организациями. Это делается с целью достижения единства в управлении спортом путем не только установления единых правил проведения соревнований, но и применения единых способов разрешения спортивных споров (в юридической литературе данное правило называется «принципом единства спорта» [4, с.26-29]).

Вместе с тем в сфере профессионального спорта уже выработана правоприменительная практика, по которой суды отказывают в принятии искового заявления клуба или спортсмена, тренера в случае, если трудовой спор не рассмотрен в досудебном порядке.

Соблюдение досудебного порядка разрешения спортивного спора, предусмотренного правилами соответствующего вида спорта, является обязательным. При несоблюдении данного требования заявление в суд считается поданным с нарушением установленной формы, что влечет неблагоприятные последствия: в гражданском процессе – возвращение искового заявления (подп. 1 п. 1 ст. 135 ГПК РФ), в арбитражном – оставление его без движения (ст. 128 АПК РФ). Если же невыполнение обязательного досудебного порядка выявляется после принятия заявления и возбуждения производства по делу, то суд оставляет заявление без

рассмотрения (абз. 2 ст. 222 ГПК РФ, п. 2 ст. 148 АПК РФ). Указанный вывод подтверждается и материалами судебно-арбитражной практики, в частности Определением Московского городского суда от 2 декабря 2015 г. по делу № 33-34984.

Интересен другой пример. Д. обратился в Палату по разрешению споров Российского футбольного союза с заявлением, в котором просил признать поданное им заявление об увольнении обоснованным и обязать клуб уволить его по ст. 80 ТК РФ, разрешить переход в другой спортивный клуб, взыскать компенсацию. Решением Палаты увольнение футболиста Д. по собственному желанию из футбольного клуба без выплаты компенсации признано обоснованным.

Не согласившись с этим решением, Д. обратился в суд о признании решения в части отказа в выплате компенсации необоснованным. Суд, заявив, что для данного спора установлен иной порядок разрешения, в принятии заявления отказал.

Вместе с тем при рассмотрении спортивных споров суды общей юрисдикции учитывают специфику профессионального спорта и разрешают спор по утвержденным спортивными федерациями правилам.

Интересен для анализа следующий казус. В соответствии с Положением о проведении Международного шахматного фестиваля «Moscow open 2010» главный турнир (категории А) был открыт для спортсменов с рейтингом 2300 и выше, а турнир любителей (категории Б) был организован для спортсменов с рейтингом 2299 и ниже. Г., имея статус мастера, преднамеренно снизил свой рейтинг (проиграв на протяжении нескольких месяцев, предшествующих турниру, ряд партий шахматистам, которые имели рейтинг намного ниже его). В ходе соревнований после жалобы одного из участников турнира Г. был дисквалифицирован организатором соревнований. Специальный порядок разрешения спортивных споров в сфере шахмат предусмотрен в Правилах ФИДЕ. Указанное решение было признано законным судом общей юрисдикции.

Помимо спортивной дисквалификации, спортсмен может быть не допущен к участию в спортивном соревновании и по другим причинам, например, в случае болезни или наличия у него иных медицинских противопоказаний. Так, Определением Московского городского суда от 18.11.2011 были признаны законными действия общероссийского общественного физкультурно-спортивного объединения «Всероссийская федерация легкой атлетики» по отстранению спортсменки от участия в Чемпионате мира по легкой атлетике 2010 г. и исключению ее из состава сборной России в связи с превышением у нее показателей гемоглобина, гематокрита, индекса стимуляции. При этом суд указал, что отстранение спортсменки от участия в соревновании и исключение ее из сборной страны по данным обстоятельствам не является дисквалификацией.

Подводя итог, выделим следующие уникальные особенности способов защиты трудовых прав профессиональных спортсменов и

разрешения трудовых споров и конфликтов.

1. Отдельные субъекты трудовых отношений защищают свои трудовые права более эффективно, чем при других способах оформления трудовых отношений, в определенной мере конкурируя со спортивными командами и спортивными организациями, в рамках которых такие права и интересы защищаются коллективно.

2. Существенные отличия в деятельности профсоюзов в сфере спорта.

3. В случае конфликтного расторжения трудового договора в профессиональном спорте обе стороны могут терять не только деньги, но и болельщиков, а также иметь определенные проблемы во взаимоотношениях с организациями, предоставляющими вспомогательные услуги в сфере спорта.

4. Наличие у сторон трудовых отношений специфических инструментов давления друг на друга в условиях конфликта. В трудовых отношениях в профессиональном спорте невозможно использование ряда широко применяемых в иных сферах рычагов давления работника на работодателя и давления работодателя на работника, поскольку спортивная лига, например, не может легко и быстро нанять игроков такого же качества, а игроки не имеют возможности перейти в другую лигу без потери значительной суммы денежных средств. Поэтому можно говорить о том, что в трудовых правоотношениях в профессиональном спорте движущей силой зачастую является эскалация конфликта между работником и работодателем, а не поощрительные методы, хотя таковые тоже применяются.

5. Право на судебную защиту трудовых прав профессиональных спортсменов явно ограничено. В этой сфере наблюдается неполное соответствие международным нормам, гарантирующим право на справедливое судебное разбирательство, закрепленным в таких документах, как Всеобщая декларация прав человека 1948 г., Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 г., Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод 1950 г. и т. д.

#### Литература

1. Костян И.А. Правовые проблемы защиты трудовых прав работников в условиях рыночных отношений в России: автореф. дис. ... д-ра ю. н.- М., 2009.

2. Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» // СЗ РФ, 15.01.1996, N 3, ст. 148

3. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // СЗ РФ, 10.12.2007, N 50, ст. 6242

4. Погосян Е.В. Альтернативные формы разрешения спортивных споров (сравнительно-правовой аспект) // Арбитражный и гражданский процесс. 2019. № 8.



Букаева И.Н. кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент и экономика спортивной индустрии им. В.В. Кузина», ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма» (РГУФКСМиТ); e-mail: er15@mail.ru

#### **SPECIFICITY OF MECHANISMS FOR PROTECTING THE LABOR RIGHTS OF PROFESSIONAL ATHLETES AND RESOLVING THEIR LABOR DISPUTES AND CONFLICTS**

*Bukaeva I.N. Candidate of Law, Associate Professor & Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin ", Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education" Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism "(RGUFKSMiT); e-mail: er15@mail.ru*

**Annotation:** *the article examines the legislative specifics of protecting the labor rights of an athlete-employee; the process of protecting rights is analyzed from the point of view of procedural legislation; a number of conclusions are drawn.*

**Keywords:** *labor rights; athlete, employee, labor dispute commission, dispute resolution, trade union organization.*

#### *References*

1. Kostyan I.A. *Pravovy`e problemy` zashhity` trudovy`x prav rabotnikov v usloviyax ry`nochny`x otnoshenij v Rossii: avtoref. dis. ... d-ra yu. n.- M., 2009.*

2. *Federal`ny`j zakon ot 12.01.1996 N 10-FZ «O professional`ny`x soyuzax, ix pravax i garantiyax deyatel`nosti» // SZ RF, 15.01.1996, N 3, st. 148*

3. *Federal`ny`j zakon ot 04.12.2007 N 329-FZ «O fizicheskoy kul`ture i sporte v Rossijskoj Federacii»// SZ RF, 10.12.2007, N 50, st. 6242*

4. *Pogosyan E.V. Al`ternativny`e formy` razresheniya sportivny`x sporov (sravnitel`no-pravovoj aspekt) // Arbitrazhny`j i grazhdanskij process. 2019. № 8.*

УДК 331.4

#### **ДОСТИЖЕНИЕ ТОЧКИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ ФИНАНСИРОВАНИЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ**

Былин В.А.

**Аннотация:** *в данной статье рассматривается исследование достижения точки привлекательности для иностранных инвесторов в финансировании международных соревнований. На сегодняшний день, особую роль играет повышение привлекательности в финансировании международных соревнований. В этой связи, считаем необходимым рассмотреть существующие подходы к привлечению иностранных инвесторов в международный спорт.*

**Ключевые слова:** *точка привлекательности, международные соревнования, инвестор, иностранные инвесторы.*

Иностранные инвесторы принимают решение о вложении инвестиций в тот или иной проект, исходя из данных об инвестиционном климате страны вливания. То же самое касается финансирования международных

соревнований. В настоящем исследовании обратимся к теме достижения точки привлекательности для иностранных инвесторов в финансировании международных соревнований. Начнем с данных по инвестиционному климату, так как по большей части его регулированием занимаются государственные органы власти. Если рассматривать в качестве примера здесь Россию, то с 2014 г. на ее территории произошел ряд изменений, повлиявших на инвестиционный климат [1].

Были введены санкции со стороны ЕС и США в отношении отдельных лиц и компаний, созданы ограничения для резидентов на сотрудничество с российскими компаниями и властями. В целом это отразилось на макроэкономической ситуации. Опустился курс рубля, сохранились проблемы нормативно-правового характера, которые касаются гарантий для иностранных инвесторов [2].

В связи с такой ситуацией уже в 2014 г. поток иностранных инвестиций в российскую экономику сократился на 70%. В конце 2014 г. было зафиксировано не только снижение объема вкладываемых инвестиций в российскую экономику, но и отток иностранного капитала от реализации уже начатых проектов.

Если мы рассматриваем тему с финансирование международных соревнований, то тут во внимание необходимо принимать еще и национальные особенности. Стоит отметить отдельные аспекты функционирования отечественного рынка спортивных услуг, которые не всегда можно оценить как благоприятные. В этом можно убедиться по матчам Кубка России по футболу в сезон 2018-2019 гг., на котором средняя заполняемость трибун не превысила 60%. Для организаторов соревнований этот показатель важен с точки зрения прибыли от продажи билетов [3].

В то же время необходимо учитывать падение покупательской способности из-за снижения реально располагаемых доходов. Билеты на соревнования международного уровня - специфический продукт, который не относится к категории товаров первой необходимости. ЧМ по футболу в ЮАР позволил убедиться в том, что на матчи не могут быть проданы все билеты, уровень заполненности трибун не превысил 60%, хотя для принимающей страны на билеты и была предусмотрена квота. В результате такой тенденции организатором соревнований не удалось окупить и половину затрат от вложенных средств в строительство инфраструктуры и проведение соревнований.

Впрочем, инвестиционная привлекательность зависит не только от цен на билеты и спортивной инфраструктуры, но и уровня сервисного обслуживания. Так, в странах Европы больше 90% отелей имеют сертификат с подтвержденным количеством звезд. Количество звезд характеризует уровень сервисного обслуживания в отелях.

За последнее время численность гостиничных учреждений в России выросла. Международные отельные сети активно осваивали российский рынок, особенно, в регионах страны. Российский региональный

гостиничный рынок привлекал иностранных инвесторов относительно слабым уровнем конкуренции в связи с ограниченным предложением качественных услуг. Рост инвестиций в строительство гостиниц также был напрямую связан с крупными международными событиями, проведенными на территории России: саммит АТЭС во Владивостоке, Универсиада в Казани, Олимпиада в Сочи, чемпионат мира по футболу.

Если говорить условно, то иностранные инвесторы никак не могут повлиять на уровень сервиса в частных отелях, они могут лишь построить собственную инфраструктуру с нуля, использовать ее на время проведения соревнований, а позже продать. Серьезное влияние на инвестиционный климат оказывает экономическая политика, которая проводится государством. Необходимо понимать, что финансирование международных соревнований — это долгосрочный проект, который начинается с планирования и создания инфраструктуры для проведения соревнований. Подготовка к тем же ОИ-2014 в Сочи началась за 6 лет.

Как правило, в развитых странах приняты и реализуются программы устойчивого экономического развития, экономические условия для иностранных инвесторов стараются поддерживать на одном уровне без проведения кардинальных экономических реформ. В противном случае это отпугнет инвесторов и приведет к оттоку уже вложенных средств в реализацию проектов. Опрос, проведенный среди иностранных инвесторов в исследовании КСИИ: международный бизнес в России в 2020 году, указывает на то, что более 50% опрошенных всерьез обеспокоены частыми изменениями в нормативно-правовой базе России[5]. Стабильных условий для ведения бизнеса в России не видят около 1/4 части от всех опрошенных инвесторов[5].

При этом основные затраты взял на себя федеральный бюджет, который профинансировал строительство спортивных объектов и создание инфраструктуры в городе для проведения соревнований. Из опроса, приведенного выше, также следует, что более 90% иностранных инвесторов считают сложившуюся экономическую ситуацию в России волатильной.

Они будут готовы принять решение о вложении инвестиций только при условии существенного изменения экономической ситуации. А остальные 10% инвесторов либо уже реализуют проекты, либо только готовятся их реализовать, принимая на себя соответствующие риски из-за нестабильной экономики. Около 1/3 опрошенных инвесторов заявили, что намерены расширять свое присутствие в России, примерное такое же количество инвесторов намерено сохранить прежние объемы присутствия в российской экономике в ближайшей перспективе[4].

В России реализуется программа импорт-замещения, что осложняет ситуацию с использованием материалов и ресурсов в той же сфере строительства спортивных объектов и инфраструктуры под проведение международных соревнований.

С одной стороны, иностранные инвесторы готовы использовать российские материалы и сырье. С другой стороны, они опасаются, что из-за политики импорт-замещения использование российских материалов и сырья станет обязательным для использования иностранными инвесторами. Сфера физической культуры и спорта будет привлекательной для иностранных инвесторов только в перспективе. Только 2% из числа опрошенных иностранных инвесторов готовы вкладываться в спортивные проекты. Более того, свыше 1/3 части иностранных инвесторов выражают свои опасения касательно возможной конкуренции с Российскими компаниями и фирмами, которые привлекаются к реализации масштабных проектов.

Если мы опять же вернемся к примеру ОИ-2014 в Сочи, то доля участия в подготовке и проведении составила не более 30%, а по отдельным направлениям (строительство зимнего дворца спорта и т. д.) не превысила и 10%.

Достижение точки привлекательности для вложения финансов иностранными инвесторами в подготовку и проведение соревнований международного уровня возможно только при условиях нормативно-правовой базы, которая оказывает существенное влияние на защищенность средств для иностранных инвесторов.

Еще одна проблема нормативно-правового поля — это частые реформы в системе налогового законодательства. Частыми изменениями в налоговой политике обеспокоены как минимум 65% инвесторов[5].

Впрочем, в сфере налогообложения есть и положительные тенденции. Здесь в качестве примера необходимо привести то, что многие компании переходят на ведение учета и составление отчетности в соответствии с МСФО.

Чтобы повысить инвестиционную привлекательность для финансирования проектов по проведению соревнований международного уровня, необходимо располагать совершенной нормативно-правовой базой, в частности, для иностранных инвесторов должны быть предусмотрены инструменты защиты капитала, а также установлена прозрачная политика по взиманию и уплате налогов.

Считаем целесообразным и возможным ввести мораторий на повышение отдельных видов налогов, а также введение новых налогов. Только тогда иностранный инвестор может быть уверенным в завтрашнем дне. Можно обратиться к разработке программы по защите прав и интересов иностранных инвесторов. В ее рамках может быть использован комплексный подход, а гарантом выполнения обязательств будут государственные власти.

Другой важный момент заключается в существовании административных барьеров. В целях улучшения ситуации рекомендуем устранить обозначенный барьер путем введения «одного окна», когда все необходимые разрешительные документы можно получить через

обращение только в один государственный орган. Достижение точки привлекательности для иностранных инвесторов в части проектов по финансированию соревнований международного уровня нельзя представить без расширения сферы применения электронного документооборота, регламентирующий вопросы Российских органов власти и иностранных инвесторов.

Более того, с учетом непростой ситуации в экономике и переходу к инновациям было бы целесообразно включать все проекты в части финансирования международных соревнований в особый перечень. Тогда деятельность инвесторов могла бы осуществляться в условиях особой экономической зоны.

Ее статус определен в законе, предусматривает льготы, дотации и другие меры поддержки инвестиционных инициатив.

С учетом капиталоемкости таких проектов и с целью достижения точки привлекательности было бы целесообразно предусматривать для иностранных инвесторов различные инструменты финансовой поддержки, включая со-финансирование из бюджета, заключение договора о реализации проекта на основе инструмента государственно-частного партнерства и т. д.

#### Литература

1. Аронов Г. З. Основы маркетинга в сфере услуг физической культуры // Ученые записки университета им. П. Ф. Лесгафта. 2015. № 10. С. 20-24.

2. Егорова Е. Б., Цацулин А. Н. Спортивно-событийный туризм как элемент МІСЕ-индустрии и новый ресурс для развития сферы спорта и предпринимательства в туризме // Вестник Национальной академии туризма. 2017. № 3. С. 56-58.

3. Иванов А. А. Формирование и эффективность развития маркетинговых организационных структур по продвижению спортивных товаров и услуг на рынок: дис. ... канд. экон. наук. СПб. : БАТиП, 2016.

4. Лабудин А. В., Галстян Г. С. Актуальные проблемы реформирования бюджетных организаций в РФ // Управленческое консультирование. 2016. № 9 (57). С. 77-90.

5. Исследование КСИИ: международный бизнес в России, октябрь 2020[электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/news/2020/10/ey-fiac-survey-2020-rus.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/10/ey-fiac-survey-2020-rus.pdf)

*Былин Василий Александрович, магистрант 2 года обучения кафедры менеджмента и экономики спорта им. В.В. Кузина, kastet104@icloud.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*ACHIEVING A POINT OF ATTRACTION FOR FOREIGN INVESTORS  
IN FINANCING INTERNATIONAL COMPETITIONS*

*Bylin Vasily Aleksandrovich, 2-year master student of the Department of Management and Economics of Sports after V.V. Kuzin, mariya.dubinina@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *this article examines the study of achieving the point of attractiveness for foreign investors in financing international competitions. Research methodology - analytical method, induction, economic method. The key findings of the article are to demonstrate the changes in funding policies of international organizations and what these changes entail.*

**Keywords:** *point of attraction, international competition, investor, foreign investors.*

#### References

1. Aronov G. Z. *Osnovy marketinga v sfere uslug fizicheskoy kul'tury // Uchenye zapiski universiteta im. P. F. Lesgafta. 2015. № 10. С. 20-24.*

2. Egorova E. B., Caculin A. N. *Sportivno-sobytijnyj turizm kak element MICE-industrii i novyj resurs dlya razvitiya sfery sporta i predprinimatel'stva v turizme // Vestnik Nacional'noj akademii turizma. 2017. № 3. S. 56-58.*

3. Ivanov A. A. *Formirovanie i effektivnost' razvitiya marketingovyh organizacionnyh struktur po prodvizheniyu sportivnyh tovarov i uslug na rynek: dis. ... kand. ekon. nauk. SPb. : BATiP, 2016.*

4. Labudin A. V., Galstyan G. S. *Aktual'nye problemy reformirovaniya byudzhethnyh organizacij v RF // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. 2016. № 9 (57). S. 77-90.*

5. *Issledovanie KSII: mezhdunarodnyj biznes v Rossii, oktyabr' 2020 [elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: [https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru\\_ru/news/2020/10/ey-fiac-survey-2020-rus.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_ru/news/2020/10/ey-fiac-survey-2020-rus.pdf)*

УДК 338.45

## ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО СПОРТИВНОГО ИНВЕНТАРЯ И ОБОРУДОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И КВОТИРОВАНИЯ

Власкина В.В., Цуцкова А.С.

**Аннотация:** *в данной статье исследованы государственные механизмы поддержки производителей российской спортивной продукции, с целью повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке. Обоснованы некоторые способы роста конкурентоспособности отечественных спортивных предприятий на основе государственных механизмов импортозамещения и квотирования. Сделаны выводы о реализации данных механизмов и об управлении спортивной отраслью, в частности, поддержка отечественных спортивных производителей со стороны государства.*

**Ключевые слова:** *отечественные спортивные производители, механизм импортозамещения, механизм квотирования, повышение конкурентоспособности, развитие российской спортивной индустрии.*

Ассоциация Производителей и Экспортеров Отечественных Спортивных Товаров и Оборудования (далее – АПЭОСТО) является центральным органом по объединению и продвижению отечественных

спортивных производителей. Данная организация ориентирована на создание в Российской Федерации современной, конкурентоспособной, устойчивой и структурно целевых групп потребителей с учётом текущих и перспективных социально-экономических условий. Основная деятельность АПЭОСТО связана с поддержкой и продвижением отечественных спортивных производителей, в том числе привлечением партнёров, организацией и проведением выставок, переговоров и иных мероприятий [11].

По состоянию на конец 2020 года производством товаров для спорта занимается более 400 отечественных предприятий, подавляющая часть которых относится к субъектам малого и среднего предпринимательства. В связи с установившимися высокими налогами для предприятий, а также эффективно действующим маркетинговым инструментам зарубежных аналогов спортивных производителей, отечественным приходится трудно выходить на уровень мирового рынка, поэтому механизм поддержки отечественных производителей спортивных товаров и оборудования считается одним из основных направлений государственной политики, большая часть реализации которой принадлежит Министерству промышленности и торговли Российской Федерации.

Министерством промышленности и торговли Российской Федерации, совместно с иными заинтересованными органами государственной власти, была разработана и утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 июня 2019 года № 1188-р Стратегия развития спортивной индустрии до 2035 года (далее – Стратегия), предусматривающая, в том числе, комплекс мер по формированию современной отрасли спортивной индустрии на 2019 - 2020 годы [4]. Целью Стратегии является формирование и развитие в Российской Федерации конкурентоспособной, устойчивой, структурно-сбалансированной отрасли промышленности по производству эффективной, высококачественной и доступной спортивной продукции, обеспечивающей потребности населения и спортивных организаций.

Для стимулирования спроса на продукцию отечественного производства, для обеспечения систематических занятий спортом детей Минпромторгом России совместно с Минспортом России реализуются мероприятия по закупке отечественных товаров для оснащения спортивных школ, в целях исполнения перечня Поручений Президента Российской Федерации по итогам совещания о ситуации в легкой промышленности от 3 июня 2020 года № Пр-1022 [1]. В рамках реализации мероприятий проводятся поставки отечественного спортивного инвентаря и оборудования в спортивные организации, утвержденные Минспортом России. Реализация данного подхода позволяет сформировать встречные требования к отечественным производителям и обеспечить увеличение локализации производимой продукции, расширить номенклатуру выпускаемой продукции и сохранить рабочие места на предприятиях.

Нововведением в реализации механизма импортозамещения является механизм квотирования государственных закупок, который представляет из себя комплекс норм, обязывающих заказчиков закупать определенное количество товаров отечественного производства. Данный механизм закреплен Постановлением Правительства Российской Федерации от 03 декабря 2020 года № 2014 [5] и Постановлением Правительства Российской Федерации от 03 декабря 2020 года № 2013 [6], в которых закреплены обязательные минимальные доли закупок нижеследующих отечественных спортивных товаров и оборудования в системе государственных закупок по Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05 апреля 2013 года №44-ФЗ [2] и Федеральному закону «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18 июля 2011 года №223-ФЗ [3]:

32.30.11.110 – Лыжи.

32.30.11.120 – Снаряжение лыжное, кроме обуви.

32.30.11.131 – Коньки ледовые, включая коньки с ботинками.

32.30.12.110 – Ботинки лыжные.

32.30.14.110 – Инвентарь и оборудование для занятий физкультурой, гимнастикой и атлетикой.

32.30.14.120 – Оборудование для занятий физкультурой, гимнастикой и атлетикой, занятий в спортзалах, фитнес-центрах.

32.30.15.117 – Инвентарь для игры в хоккей с шайбой и мячом.

Помощь в реализации механизма квотирования оказывают Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2020 года № 616 [8], Постановление Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2020 года № 617 [7]. Для эффективной работы данного механизма необходимо исполнение одного условия: производителям необходимо находиться в реестре российской промышленной продукции, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 года № 719 [9] и получить соответствующий сертификат формы СТ-1 в Торгово-промышленной палате Российской Федерации. На данный момент механизм квотирования носит пилотный характер, впоследствии список товаров и оборудования будет пополняться. Следует также отметить, что вышеприведенные постановления, закрепляющие данный механизм, устанавливают минимальные доли не только на 2021 год, но и на 2022, и 2023 год, соответственно.

В тоже время, члены АПЭОСТО отмечают ряд проблем, возникающих при практической реализации механизма квотирования, в частности связанных с увеличением сроков ожидания подтверждающей документации, выдаваемой Торгово-промышленной палатой Российской Федерации (ТПП РФ) в соответствии с приказом ТПП РФ от 30 мая 2018 года № 52 [10] и большим объемом загруженности экспертов ТПП РФ. Все вышеперечисленное препятствует выходу на рынок качественных



отечественных товаров и оборудования, и, как следствие, делает невозможной конкуренцию с продукцией иностранного производства.

Таким образом, государственная поддержка отечественных производителей – одно из приоритетных направлений развития спортивной отрасли в Российской Федерации. Проблемы со сбытом на внутреннем рынке отражают специфику спортивной отрасли на данный момент. Данный вопрос является следствием недостаточного финансирования, ограниченных льгот в данной сфере бизнеса, а также в виду отсутствия отраслевой научно-технической политики и профильных научно-исследовательских организаций. Все это позволяет говорить о том, что развитие «целой» индустрии – это сложный трудоемкий процесс, реализация которого займет большое количество времени.

#### Литература

1. Перечень поручений Президента Российской Федерации по итогам совещания о ситуации в легкой промышленности: поручение Президента РФ от 24 июня 2020 года № Пр-1022. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/74299458/>

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 05 апреля 2013 года № 44-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)

3. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/)

4. Об утверждении Стратегии развития спортивной индустрии до 2035 года: распоряжение Правительства РФ от 03 июня 2019 года № 118-р. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_326728/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326728/)

5. О минимальной обязательной доле закупок российских товаров и ее достижении заказчиком: постановление Правительства РФ от 03 декабря 2020 года № 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202012080031>

6. О минимальной доле закупок товаров российского происхождения: постановление Правительства РФ от 03 декабря 2020 года № 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202012070006>

7. Об ограничениях допуска отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ от 30 апреля 2020 года № 617. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_351807/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_351807/)

8. Об установлении запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд, а также промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства: постановление Правительства РФ от 30 апреля 2020 года № 616. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_351809/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_351809/)

9. О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71139412/>

10. Об утверждении Положения о порядке выдачи документов для целей подтверждения производства промышленной продукции на территории Российской Федерации: приказ Торгово-промышленной палаты РФ от 30 мая 2018 года № 52. [Электронный ресурс]. URL: [https://tpprf.ru/ru/legal\\_provision/files/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7\\_52.pdf](https://tpprf.ru/ru/legal_provision/files/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7_52.pdf)

11. Устав некоммерческой организации «Ассоциации Производителей и Экспортёров Отечественных Спортивных Товаров и Оборудования» – АПЭОСТО [Электронный ресурс]: утверждён Общим собранием учредителей 03 марта 2017 года. URL: <https://trello-attachments.s3.amazonaws.com/602e2364e248e223a769fa08/602e23cee124219750ef3ca/bf80efb19395d64be08b1282923daa96/устав.pdf>

*Власкина Виктория Викторовна, бакалавр 3 года обучения кафедры государственного управления и молодежной политики, vikoriavlaskina14@gmail.com , Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Цуцкова Анастасия Сергеевна, преподаватель кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, tsas33gr@mail.ru , Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### **FEATURES OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN SPORTS EQUIPMENT AND EQUIPMENT ON THE BASIS OF STATE IMPORT SUBSTITUTION AND QUOTA MECHANISMS**

*Vlaskina Victoria Viktorovna, Bachelor of 4<sup>th</sup> years of study of the Department of Public Administration and Youth Policy, vikoriavlaskina14@gmail.com , Russia, Moscow, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Tsutskova Anastasia Sergeevna, Lecturer of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, tsas33gr@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *this article examines the state mechanisms of support for manufacturers of Russian sports products, in order to increase its competitiveness in the world market. Some ways of increasing the competitiveness of domestic sports enterprises on the basis of state import substitution and quota mechanisms are substantiated. Conclusions are drawn about the implementation of these mechanisms and about the management of the sports industry, in particular, the support of domestic sports producers from the state.*

**Keywords:** *domestic sports manufacturers, import substitution mechanism, quota mechanism, competitiveness improvement, development of the Russian sports industry.*

#### References

1. List of instructions of the President of the Russian Federation following the results of the meeting on the situation in light industry: order of the President of the Russian Federation dated June 24, 2020 No. Pr-1022. [electronic resource]. URL: <https://base.garant.ru/74299458/>

2. On the contract system in the field of procurement of goods, works, services for state and municipal needs: Federal Law No. 44-FZ of April 05, 2013. [electronic resource]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144624/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/)

3. On procurement of goods, works, services by Certain Types of Legal entities: Federal Law No. 223-FZ of July 18, 2011. [electronic resource]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116964/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/)

4. On the approval of the Strategy for the development of the sports industry Until 2035: Decree of the Government of the Russian Federation No. 118-r dated June 03, 2019. [electronic resource]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_326728/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326728/)

5. On the minimum mandatory share of purchases of Russian goods and its achievement by the customer: Decree of the Government of the Russian Federation dated December 03, 2020, No. 2014. [Electronic resource]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202012080031>

6. On the minimum share of purchases of goods of Russian origin: Decree of the Government of the Russian Federation No. 2013 dated December 03, 2020. [Electronic resource]. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202012070006>

7. On restrictions on the admission of certain types of industrial goods originating from foreign states for the purposes of procurement to ensure state and municipal needs: Decree of the Government of the Russian Federation No. 617 dated April 30, 2020. [Electronic resource]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_351807/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_351807/)

8. On the establishment of a ban on the admission of industrial goods originating from foreign states for the Purposes of Procurement for state and Municipal Needs, as well as industrial goods originating from foreign states, works (services) performed (rendered) by foreign persons for the purposes of procurement for the needs of national defense and state security: Decree of the Government of the Russian Federation of April 30, 2020 No. 616. [Electronic resource]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_351809/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_351809/)

9. On the criteria for assigning industrial products to industrial products that have no analogues, produced by in the Russian Federation: Decree of the Government of the Russian Federation No. 719 of July 17, 2015. [Electronic resource]. URL: <https://base.garant.ru/71139412/>

10. On approval of the Regulations on the Procedure for Issuing Documents for the Purposes of Confirming the Production of Industrial Products on the Territory of the Russian Federation: Order of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation No. 52 dated May 30, 2018. [electronic resource]. URL: [https://tpprf.ru/ru/legal\\_provision/files/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7\\_52.pdf](https://tpprf.ru/ru/legal_provision/files/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D0%B7_52.pdf)

11. *The Charter of the non-profit organization "Association of Manufacturers and Exporters of Domestic Sporting Goods and Equipment" - APEOSTO [Electronic resource]: approved by the General Meeting of Founders on March 03, 2017. URL: <https://trello-attachments.s3.amazonaws.com/602e2364e248e223a769fa08/602e23ceee124219750ef3ca/bf80efb19395d64be08b1282923daa96/устав.pdf>*

УДК 796.075.8

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ В ИНДУСТРИИ СМЕШАННЫХ ЕДИНОБОРСТВ НА ПРИМЕРЕ ТУРНИРА AMC FIGHT NIGHTS**

Гаджиев К.А.

***Аннотация:** в исследовании рассматриваются возможности использования маркетинговых продуктов во время проведения соревнований по смешанным единоборствам и анализируются актуальные вопросы, связанные с получением доходов от проведенных турниров: условия проведения турнира, количество болельщиков и билетные предложения для них, возможности трансляций на ТВ и интернете, наличие спонсорских и партнерских предложений, предложения по продукции мерчандайзинга. Были изучены литературные источники по теме маркетинговых продуктов в спорте и проанализированы маркетинговые показатели конкретного турнира по смешанным единоборствам.*

***Ключевые слова:** маркетинг, спортивный маркетинг, спонсорство, медианправа, билеты в спорте, мерчандайзинг, смешанные единоборства.*

Ключевые тенденции развития мировой индустрии спорта оказывают первостепенное влияние на крупные спортивные события, так как именно к ним привлечено основное внимание главных потребителей индустрии спорта (зрителей и болельщиков, СМИ и телеканалов, многочисленных представителей бизнеса). Но, несмотря на это, есть возможности для проведения новых турниров на постоянной основе. По такому пути пошли организаторы турниров по смешанным единоборствам во всем мире, и Россия активно работает в этом тренде [1, с. 111].

Значимой предпосылкой для развития индустрии единоборств в России является болельщицкий интерес к единоборствам. Для этого есть все условия – проведение большого количества турниров по смешанным единоборствам не только в столице, но во многих регионах страны. Промоутерская компания Fight Nights длительное время формировала свою аудиторию, знакомила зрителей с героями событий, объясняла правила игры. Важно было сохранить аудиторию от события к событию. В итоге 60% аудитории вновь посещает мероприятия в Москве и других городах России [4, с. 932].

Исходя из бизнес-стратегии и уровня соревновательных возможностей, спортивная организация разрабатывает свою маркетинговую стратегию, в которой определяет свои цели и задачи по продуктам, определяет свои рынки сбыта и аудиторию потребителей. Маркетинговая

стратегия — это процесс планирования, внедрения и контроля над маркетинговыми усилиями, направленными на достижение целей организации и удовлетворение потребительского спроса [2, с. 142].

Благодаря эффективной работе в медиа и матчмейкинге, включения элементов шоу программу, организация UFC, как и в целом смешанные единоборства, с каждым годом набирает широкую полярность. Об этом говорит увеличение: количества организаций, проводящих поединки по смешанным единоборствам; спортивных залов; количество продаж платных трансляций; гонораров спортсменов, а также появления российских и зарубежных новостных каналов по ММА тематике [3, с. 203].

По примеру ведущего мирового промоушена идут все основные турниры по смешанным единоборствам. Таким примером стал турнир AMC Fight Nights 105, который был проведен 16.10.2021 года в Сочи. В качестве места проведения турнира была выбрана WOW Arena в Красной Поляне. В программу соревнований были включены 11 поединков бойцов смешанных единоборств в различных категориях. Основным противостоянием турнира был выбран титульный бой между бойцами среднего веса В. Минеевым и М. Исмаиловым, который стал основной точкой притяжения для болельщиков и через который было выстроено продвижение турнира по всем каналам коммуникации.

Исходя из анализа турниров, проходящих в России, многие организаторы приходят к следующим показателям по основным маркетинговым продуктам. Продажа прав на трансляцию позволяет окупить только 20 % затрат на мероприятие. Еще часть доходов приходит от продажи билетов. Чтобы выжить, и маленьким, и большим турнирам необходимы спонсорские деньги. В роли спонсоров обычно выступают российские розничные компании, продающие брутальные товары — автомобили, мужскую одежду, спортивное питание. На чем зарабатывают промоушены до 20 % — это продажа прав на телетрансляцию, 30 % приносит продажа билетов, остальные 50 % покрывают спонсорские взносы [5].

Организаторам турнира AMC Fight Nights 105 удалось организовать работу по подготовке и проведению турнира на высоком уровне. Была организована трансляция боев турнира по федеральному ТВ-каналу и в интернете. Разработана и реализована билетная программа турнира. Привлечены к сотрудничеству спонсоры и партнеры.

Так, согласно полученным данным ТВ аудитория турнира в России составила 4,4 млн зрителей (кол-во просмотров согласно официальным данным канала «Матч «Боец»»), а ТВ аудитория в мире составила – 3,2 млн. зрителей (кол-во просмотров согласно официальным данным канала «Матч ТВ»). Интернет аудитория турнира собрала 5,1 млн просмотров на канале YouTube. Итого по состоянию на 28.10.2021 суммарная аудитория ивента (количество посмотревших) составила 12.7 млн. зрителей. Доход от продажи ТВ-прав на турнир принес организаторам 2 млн. рублей.

Билетная программа на WOW Arena в Красной поляне (вместимость 5 000 мест) принесла организаторам турнира хороший доход. Было продано 2 312 билетов на общую сумму 17,3 млн. рублей (средняя стоимость билета составила 7,4 тысяч рублей). Во время проведения турнира на арене были ограничения по вместимости, связанные с пандемией COVID-19, что не позволило организаторам турнира реализовать зрительский интерес и получить больший доход по этой статье доходов.

Шесть компаний выступили в качестве коммерческих партнёров и спонсоров данного турнира. В основном это партнеры промоушена AMC Fight Nights и их титульный спонсор букмекерская компания BetBoom [6]. Общий вклад по этой статье доходов организаторов турнира составил сумму 12,6 млн. рублей (средняя стоимость пакета 2,1 млн. рублей).

Так же была изготовлена и реализована во время проведения турнира, продукция мерчандайзинга, выручка от которой составила 1,1 млн. рублей.

Итоговая сумма доходов турнира составила почти 33 млн. рублей. Два основных маркетинговых продукта – продажа билетов и поступления от спонсоров и партнеров составили 90% доходов. Доходы от продажи билетов составили 52%, спонсорские договора принесли организаторам 38%, продажа ТВ-прав добавила 6% и продукция мерчандайзинга 4% от общего дохода.

Эти показатели немного отличаются от показателей по основным маркетинговым продуктам по другим турнирам по смешанным единоборствам – есть превышение процентных показателей по билетной выручке, дополнительный доход за счет продукции мерчандайзинга, но уменьшение процентных показателей по доходам от спонсоров и от продажи ТВ-прав. По последним двум компонентам есть зона роста для организаторов турниров серии AMC Fight Nights.

Анализ маркетинговых показателей турнира AMC Fight Nights 105 показывает, что при качественной подготовке турнира по смешанным единоборствам в России можно создавать маркетинговые продукты, которые реализуются в мировой индустрии спорта. При эффективном продвижении и реализации данных продуктов эта деятельность позволяет организаторам турниров получать положительные финансовые результаты.

#### Литература

1. Гаджиев, К.А. Смешанные единоборства – новый маркетинговый продукт индустрии спорта в России / К.А. Гаджиев // Наука и спорт: современные тенденции. – 2021. – Т. 9, № 3. – С. 108-114. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-3-108-114
2. Гореликов, В.А. Маркетинговая стратегия спортивной организации – возможность повышения доходов и поиск новых источников финансирования / В.А. Гореликов // Наука и спорт: современные тенденции. – 2021. – Т. 9, №2. – С. 139-145. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-2-139-145

3. Коноплев, В.В. Организационные аспекты международной спортивной организации на примере UFC / В.В. Коноплев, Г.В. Сафонова, Е.В. Харченко // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. – 2020. – № 4 (182). – С. 200–204. DOI: 10.34835/issn.2308-1961.2020.4.
4. Леднев, В.А. Современное развитие индустрии спорта / В.А. Леднев, К.А. Гаджиев // XIII Международный научный конгресс «Роль бизнеса в трансформации общества – 2018»: сборник материалов. – М.: Университет «Синергия», 2018. – с.929 – 934
5. Верещагина, Л. Кто и как зарабатывает на ММА Рынок смешанных единоборств — от подпольных боев до турниров с телетрансляциями / Л. Верещагина. - <https://www.the-village.ru/business/stories/249931-mma> (дата обращения 28.10.2021).
6. Fight Nights Global - <https://fightnights.ru> (дата обращения 28.10.2021).

*Гаджиев Камил Абдурашидович, аспирант Московского финансово-промышленного университета «Синергия», kamil03@mail.ru, Россия г. Москва, Измайловский вал, д.2;*

*THE USE OF MARKETING PRODUCTS IN THE MIXED MARTIAL ARTS INDUSTRY ON THE EXAMPLE OF THE AMC FIGHT NIGHTS TOURNAMENT*

*Gadzhiyev Kamil Abdurashidovich, postgraduate student of the Moscow Financial and Industrial University «Synergy», kamil03@mail.ru, University «Synergy», Moscow, Russia*

**Annotation:** *the research examines the possibilities of using marketing products during mixed martial arts competitions and analyzes current issues related to the revenue generation from the tournaments held: tournament conditions, the number of fans and ticket offers for them, TV and Internet broadcasting opportunities, availability of sponsorship and partner offers, merchandising product offers. Literature sources on the topic of marketing products in sports were studied and the marketing indicators of a particular mixed martial arts tournament were analyzed.*

**Keywords:** *marketing, sports marketing, sponsorship, media rights, tickets in sports, merchandising, mixed martial arts.*

*References*

1. Gadzhiev, K.A. Smeshannyye edinoborstva – novyy marketingovyy produkt industrii sporta v Rossii / K.A. Gadzhiev // Nauka i sport: sovremennyye tendencii. 2021. T. 9, № 3. – pp. 108-114. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-3-108-114
2. Gorelikov V.A. Marketingovaya strategiya sportivnoy organizatsii – vozmozhnost' povysheniya dohodov i poisk novyyh istochnikov finansirovaniya / V.A. Gorelikov // Nauka i sport: sovremennyye tendencii. 2021. T. 9, №2. – pp. 139-145. DOI: 10.36028/2308-8826-2021-9-2-139-145
3. Konoplev, V. V. Organizatsionnyye aspekty mezhdunarodnoy sportivnoy organizatsii na primere UFC. / V.V. Konoplev, G.V. Safonova, E.V. Kharchenko // Uchenyye zapiski universiteta imeni P.F. Lesgafta. 2020. № 4 (182). – pp. 200-204. DOI: 10.34835/issn.2308-1961.2020.4.

4. Lednev V.A. *Sovremennoe razvitiie industrii sporta / V.A. Lednev, K.A. Gadzhiev // XIII Mezhdunarodnyj nauchnyj kongress «Rol' biznesa v transformacii obshchestva – 2018»: sbornik materialov – 2018. Moscow: Synergy University, 2018. – pp. 929-934*
5. Vereshchagina L. *Kto i kak zarabatyvaet na MMA Rynok smeshannyh edinoborstv – ot podpol'nyh boev do turnirov s teletranslyaciyami / L. Vereshchagina. – <https://www.thevillage.ru/business/stories/249931-mma> (date of application 28.10.2021).*
6. *Fight Nights Global – <https://fightnights.ru> (date of application 28.10.2021).*

УДК 339.138

## **ИММЕРСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ**

Ганеева Л.Д.

***Аннотация:** на современном этапе цифровой трансформации экономических отношений особую актуальность приобретают вопросы применения инновационных инструментов продвижения физкультурно-спортивных организаций. В данной статье рассмотрена динамика и перспективы развития иммерсивных технологий. Раскрыты этапы маркетинговой стратегии внедрения VR-технологий в организацию. Приведены примеры интеграции иммерсивных устройств в деятельность спортивной организации.*

***Ключевые слова:** инновационный маркетинг, иммерсивные технологии, спортивная индустрия, VR-технологии*

Эффективность работы физкультурно-спортивной организации зависит от грамотной и структурированной деятельности всех ее отделов: финансового, производственного, кадрового и маркетингового. Отдельно маркетинговая деятельность эффективна в том случае, если ее инструменты подчинены общей стратегии физкультурно-спортивной организации, но не исключаящая внедрение инновационных технологий для повышения конкурентоспособности. Такие широко известные инструменты цифрового маркетинга как [4]: контекстная реклама, SEO-продвижение, SMM, таргетированная и нативная рекламы, QR-коды и другие инструменты, которые позволяют различным каналам коммуникаций дополнять и взаимодействовать друг с другом, в связи с этим они являются более гибкими и широкими [3]. Ввиду разнообразия изменяющихся цифровых технологий следует учитывать, что современный потребитель отдает предпочтение новым инструментам продвижения и предлагаемым услугам. Наблюдается развитие индустрии иммерсивных технологий, как отрасли для оказания услуг в виртуальной реальности, что обосновывает актуальность рассмотрения вопроса применения этих технологий в маркетинговой деятельности спортивной индустрии. Целью данной статьи является рассмотрение подходов к применению иммерсивных технологий в маркетинговой деятельности спортивных организаций.



К элементам иммерсивных технологий относится виртуальная реальность (англ. Virtual Reality), которая имитирует присутствие человека в трехмерной среде, созданной компьютером, и позволяет, в некоторых случаях, взаимодействовать с элементами данной реальности. Применительно к маркетингу – это инновационный инструмент, позволяющий донести до потенциального покупателя преимущества товара или услуги в видео-трансляции 360° посредством VR-гарнитуры.

В своей работе А. В. Замков понимает под «иммерсивными медиа» технику подачи цифрового контента, которая извлекает преимущества для пользователя из элементов виртуального окружения. Обычно оно включает, помимо мощных графических систем, дополнительные устройства (консоль, трекеры, дисплеи) [2]. В зарубежной научной литературе, в исследованиях автор Г. Харди рассматривает виртуальную реальность как новый мультимедийный опыт, который воспроизводит реальную и мнимую среду, объясняет, какие нужны технологии, как «...изменяется способ общения, поскольку она интегрирована в эмпирический, интуитивный способ, что невозможно в других средствах массовой информации» [7].

Согласно прогнозам, к 2022 году рынок программного обеспечения устройств для демонстрации виртуальной реальности будет составлять 80–90 млрд долл. США [6]. Спрос на такие программные обеспечения обусловлен заинтересованностью современного потребителя в виртуальных играх. Но несмотря на то, что игры – это основной вектор развития иммерсивных устройств, этот рынок стремится к многофункциональности и возможности применения во всех сферах деятельности человека. Соотношение рыночных долей иммерсивных технологий (AR/VR) представлено на рисунке 1.

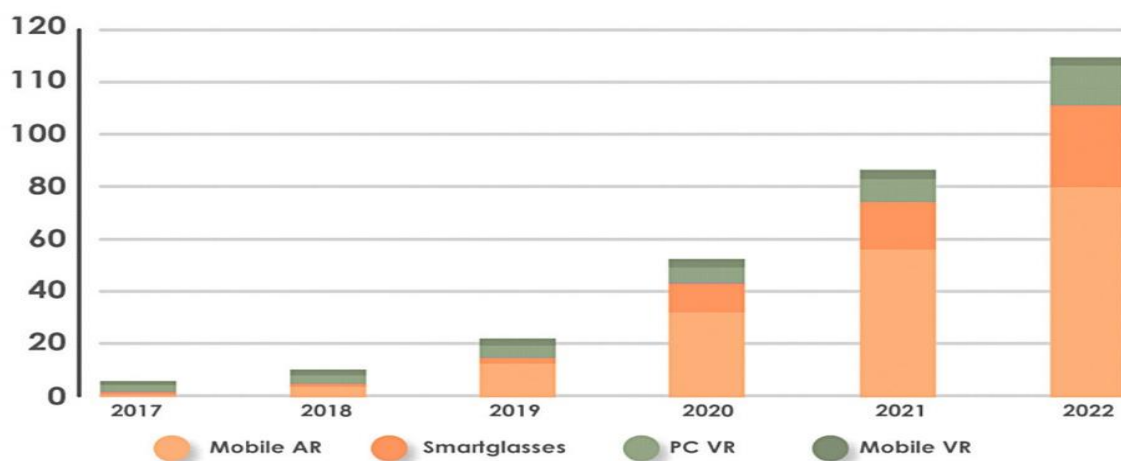


Рисунок 1 – Перспективы роста рынка иммерсивных технологий (VR/AR) [6].

Иммерсивный маркетинг – абсолютно новая и перспективная область наук, изучающих поведение потребителя. Кроме того, виртуальные

технологии являются мощным психологическим инструментом воздействия на потенциальных покупателей, что определяет высокую ответственность VR-маркетолога за соблюдение этических норм при воспроизведении эффектов и избегание эмоциональной манипуляции. Эмоциональное воздействие на человека посредством VR-контента обусловлено тем, что в процессе восприятия срабатывает, так называемый «эффект эмпатии». Эдвард Бернейс, специалист в области психологии описал фундаментальный процесс «инженерии согласия», лежащий в основе пропаганды [1]. Такой процесс достигается путем создания убедительной среды, которая формирует у аудитории определенное восприятие мира и предоставляет ей пространство для добровольных действий в соответствии с желаниями создателя или «инженера» среды. Таким образом, VR-среда вполне подходит для выстраивания манипулятивных нарративов, что является скорее не преимуществом, а недостатком данной технологии, в случае, если VR-специалист не соблюдает ряд этических норм при создании контента.

Таким образом, возникает актуальность задачи разработки стратегии внедрения VR-технологии в маркетинговую деятельность организации. Как правило, такой контент требует большого количества финансовых и материально-технических затрат. Поэтому перед покупкой технологичных решений спортивной организации необходимо:

- определить цели, в достижении которых может помочь внедрение продукта;
- обозначить критерии, по которым будет проводиться подсчет эффективности работы;
- изучить кейсы внедрения VR среди конкурентов по рынку, а также изучить зарубежный опыт;
- продумать интеграцию VR с маркетинговой стратегией.

Применительно к спортивной индустрии преимуществами иммерсивных разработок могут пользоваться профессиональные клубы игровых видов спорта как в маркетинговой, так и в тренерской деятельности. Так, одними из первых развивать VR-трансляции в спортивной индустрии стали в NBA. В сезоне-2013/14 прошел пробный показ матча между «Голден Стэйт» и «Денвером». Таким образом можно улучшить показатель посещаемости матчей. «Виртуальные болельщики» – равно дополнительная прибыль и потенциальные покупатели атрибутики в интернет магазинах спортивного клуба. Ввиду событий, связанных с постпандемийными ограничениями, которые отрицательно повлияли на спортивную отрасль, в том числе, и на посещаемость матчей профессиональных клубов игровых видов спорта, вопрос разработки виртуального фан-сектора становится еще более актуальным во избежание возможного риска проводить матчи при «пустых трибунах».

Иммерсивные тренировки могут быть применены в фитнес-клубах, спортивных детско-юношеских школах и в индивидуальных тренировках

профессиональных спортсменов для улучшения у спортсменов быстроты принятия тактических решений на соревнованиях. В данном случае, технологии VR можно отнести к иммерсивным методам обучения, основными преимуществами использования которых в маркетинге спортивно-образовательных услуг, являются следующие факторы:

1. Наглядность. В виртуальном пространстве можно детализировано рассмотреть любой процесс или объект в динамике, при этом задействуются когнитивные способности человека.

2. Сосредоточенность. В виртуальной среде человек не будет отвлекаться на внешние раздражители, что позволит полностью сфокусироваться на материале.

3. Безопасность. В ходе моделирования тренировочного или игрового процесса риск получения травмы становится меньше, ввиду отсутствия физического контакта.

4. Результативность. Ученые Мэрилендского университета провели исследование, в ходе которого предложили двум группам людей запомнить расположение определенных изображений. Во время эксперимента одна из групп использовала шлемы виртуальной реальности, вторая – обычные компьютеры. При этом группа, которая изучала изображения с помощью VR-шлемов, показала результат на 10% выше, чем участники второй группы [8].

Рынок иммерсивных технологий сейчас находится на начальном этапе своего развития. Области эффективного применения данных технологий еще устанавливаются. Изучение производственной сферы и сферы потребления услуг в этой отрасли происходит на междисциплинарном уровне, что дает огромное преимущество и играет важную роль для динамичного роста производительности иммерсивных технологий.

#### Литература

1. Бейнерс Э. Инженерия согласия / Э. Бейнерс // Полис. Политические исследования. – 2013. – С. 122–131.

2. Замков А. В. Иммерсивная журналистика: подходы к теории и проблемам образования / А. В. Замков, М. А. Крашенникова, М. М. Лукина, Н. А. Цынарева // Современные информационные технологии и ИТ-образование. – М., 2017. – С. 166–172

3. Карпова С.В., Артемьева О.А., Касаев Б.С., Козлова Н.П., Мирошникова Т.А., Перцовский Н.И., Стыцюк Р.Ю., Фирсов Ю.И., Фирсова И.А. Финансовый маркетинг: теория и практика // Учебное пособие для магистров Финансовый маркетинг: теория и практика. Москва, 2013. Сер. 61 Бакалавр и магистр. Академический курс (1-е изд.).

4. Коростелев Н.А. Актуальные тенденции развития цифрового маркетинга в современных условиях // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12-2 (58). С. 57-60.

5. Зачем спорту нужна виртуальная реальность. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sport-connect.ru/case/vr>
6. After mixed year, mobile AR to drive \$108 billion VR/AR market by 2021/ – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.yahoo.com/entertainment/mixed-mobile-ar-drive-108-billion-vr-ar-064103212.html?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly95YW5kZXgucnUv&guce\\_referrer\\_sig=AQAAAI-1KTE0S3eyPANQsqyeeGHmLdtKpe9OPN4WKjaNor0WICGA4DYTxef2O165oEF59pLGrNeFEJIVmryefYOKe2q76OdTZOjqFZZ24SsxCJSJIdF\\_m54a-OZa4PXiaQXRwI0X5VVvRNziSrwwYofllyC1yVk\\_XZd9nXDHI1LE-kYv](https://www.yahoo.com/entertainment/mixed-mobile-ar-drive-108-billion-vr-ar-064103212.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly95YW5kZXgucnUv&guce_referrer_sig=AQAAAI-1KTE0S3eyPANQsqyeeGHmLdtKpe9OPN4WKjaNor0WICGA4DYTxef2O165oEF59pLGrNeFEJIVmryefYOKe2q76OdTZOjqFZZ24SsxCJSJIdF_m54a-OZa4PXiaQXRwI0X5VVvRNziSrwwYofllyC1yVk_XZd9nXDHI1LE-kYv)
7. Hardee, G. Immersive Journalism in VR: Four Theoretical Domains for Researching a Narrative Design Framework / G. Hardee. – Research Gate, 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.researchgate.net/publication/304055227>
8. VR helps us remember. – [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://techcrunch.com/2018/06/14/vr-helps-us-remember/>

*Ганеева Любовь Давидовна, студентка 4 курса кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, trinta.gloriya@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма.*

#### *IMMERSIVE TECHNOLOGIES AS AN INNOVATIVE MARKETING TOOL IN THE SPORTS INDUSTRY*

*Ganeeva Lyubov Davidovna, 4-year student of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, trinta.gloriya@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism, Moscow, Russia*

**Annotation:** *at the present stage of the digital transformation of economic relations, the use of innovative tools for the promotion of physical culture and sports organizations is of particular relevance. This article discusses the dynamics and prospects for the development of intensive technologies. The stages of the marketing strategy for the introduction of VR-technologies into the organization are revealed. Examples of the integration of immersive devices into the activities of a sports organization are given.*

**Keywords:** *innovative marketing, immersive technologies, sports industry, VR technologies*

#### *References*

1. Bejners E. Inzheneriya soglasiya / E. Bejners // *Polis. Politicheskie issledovaniya.* – 2013. – S. 122–131.
2. Zamkov A. V. *Immersivnaya zhurnalistika: podhody k teorii i problemam obrazovaniya* / A. V. Zamkov, M. A. Krashennikova, M. M. Lukina, N. A. Cynareva // *Sovremennye informacionnye tekhnologii i IT-obrazovanie.* – M., 2017. – S. 166–172
3. Karpova S.V., Artem'eva O.A., Kasaev B.S., Kozlova N.P., Miroshnikova T.A., Percovskij N.I., Stycyuk R.YU., Firsov YU.I., Firsova I.A. *Finansovyj marketing: teoriya i praktika* // *Uchebnoe posobie dlya magistrov Finansovyj marketing: teoriya i praktika.* Moskva, 2013. Ser. 61 *Bakalavr i magistr. Akademicheskij kurs (1-e izd.).*

4. Korostelev N.A. Aktual'nye tendencii razvitiya cifrovogo marketinga v sovremennykh usloviyah // *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika*. 2019. № 12-2 (58). S. 57-60.
5. Zchem sportu nuzhna virtual'naya real'nost'. URL: <https://sport-connect.ru/case/vr>
6. After mixed year, mobile AR to drive \$108 billion VR/AR market by 2021. URL: [https://www.yahoo.com/entertainment/mixed-mobile-ar-drive-108-billion-vr-ar-064103212.html?guccounter=1&guce\\_referrer=aHR0cHM6Ly95YW5kZXgucnUv&guce\\_referrer\\_sig=AQAAAI-1KTE0S3eyPANQsqyeeGHmLdtKpe9OPN4WKjaNor0WICGA4DYTxef2O165oEF59pLGrNeFEJIVmryefYOKe2q76OdTZOjqFZZ24SsxCJSJIdF\\_m54a-OZa4PXiaQXRwl0X5VVvRNziSrwqYofIIYc1yVk\\_XZd9nXDHI1LE-kYv](https://www.yahoo.com/entertainment/mixed-mobile-ar-drive-108-billion-vr-ar-064103212.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly95YW5kZXgucnUv&guce_referrer_sig=AQAAAI-1KTE0S3eyPANQsqyeeGHmLdtKpe9OPN4WKjaNor0WICGA4DYTxef2O165oEF59pLGrNeFEJIVmryefYOKe2q76OdTZOjqFZZ24SsxCJSJIdF_m54a-OZa4PXiaQXRwl0X5VVvRNziSrwqYofIIYc1yVk_XZd9nXDHI1LE-kYv)
7. Hardee, G. *Immersive Journalism in VR: Four Theoretical Domains for Researching a Narrative Design Framework* / G. Hardee. – Research Gate, 2016. – URL: <https://www.researchgate.net/publication/304055227>
8. VR helps us remember. URL: <https://techcrunch.com/2018/06/14/vr-helps-us-remember/>

УДК 338.001.36

## КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ СПОРТА В УСЛОВИЯХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

Гашимов Фахрадин Б.

**Аннотация:** спортивная деятельность в современном ее понимании уже перестала ассоциироваться только с физической подготовкой. Сегодня это целая коммерческая индустрия, одной из основных целей которой стала получение прибыли, вследствие коммерциализации тех или иных спортивных мероприятий. В статье описывается развитие спортивной деятельности от формирования национальных федераций до образования масштабных Международных Комитетов нового времени, и каким образом сложности, вызванные пандемией коронавиральной инфекции, повлияли на коммерциализацию спортивной деятельности в новых для спортивной индустрии реалиях. Рассмотрены основные проблемы коммерциализации спорта в новых условиях. Предложены пути решения этих проблем.

**Ключевые слова:** спорт, коммерциализация, коронавирусная инфекция, спортивная деятельность, спортивные организации, пандемия, цифровизация.

Спорт является центральным элементом большинства видов спортивного бизнеса. Спорт помогает не только поддерживать здоровье и сплачивать население, но и развивать спортивный бизнес, создавать новые рабочие места. В частности профессиональный спорт и связанная с ней предпринимательская деятельность развивает целые направления сервисного, гостиничного, туристического, образовательного и тренерского бизнеса. С начала XIX века интерес мировой общественности к спорту заметно вырос. Во многих странах сформировались те или иные добровольные спортивные общества и федерации по видам спорта. Например, Национальная федерация бейсбола Соединенных штатов, 1858 г. В Европе вслед за английской футбольной лигой (1863 г.) возникли бельгийская, германская, итальянская, голландская и французская

гимнастические федерации, английские федерации регби, плавания и конькобежного спорта, гребли и легкой атлетики. Наконец, апогеем возрождения общественного интереса к спорту стало образование Международного Олимпийского Комитета и проведение первых Олимпийских игр нового времени (1896 г.). [2]

В начале XX в. в связи с распространением и популяризацией спорта значительно повысился спрос на спортивную одежду, обувь, спортивные снаряды и инвентарь. Для удовлетворения массового спроса на товары физкультурно-спортивного назначения стали создаваться специализированные предприятия спортивной индустрии, которые поставляли на рынок соответствующие товары и услуги. В этот период в мире многократно увеличилась численность людей, занимающихся спортом, возросла армия болельщиков, приобрели популярность многие новые спортивные дисциплины и виды спорта. Спорт стал достоянием не только узкого круга избранных лиц, располагающих соответствующими финансовыми ресурсами и досугом, но стал подлинно массовым феноменом, который посредством образования и средств массовой информации вошел практически в каждый дом

Массовость и повсеместность распространения спорта в современном мире сделали спортивный бизнес не просто одним из видов предпринимательской деятельности, но вывели его в число лидеров новой экономики.

Интерес к спортивному бизнесу во всем мире в последние годы значительно возрос. Свой вклад в расширение популярности спорта как досуговой и развлекательной деятельности, внесли глобализация и современные информационные технологии. Действуя в совокупности, все эти факторы сформировали качественно новую атмосферу в системе спортивного предпринимательства.

Сегодня спорт представляет собой не только форму физической подготовки и физического развития человека, состояние его здоровья, но и включает в себя совокупность таких наук, как экономика, маркетинг, туризм, спортивная тренерская деятельность и педагогика, и так далее. При этом некоторые из выше перечисленных наук направлены, в основном, на развитие спорта, не как соревновательного процесса, а огромного бизнеса, целью которого является извлечение прибыли, в первую очередь.

Но с учетом вызовов, связанных с пандемией, многие привычные вещи, связанные со спортивной деятельностью (организация и проведение тех или иных массовых спортивных мероприятий, например) стали практически невозможными или требуют пересмотра традиционных подходов к данным аспектам. В виду этого, спортивная деятельность уже не приносит той прибыли, которую приносила до пандемии.

Таким образом, актуальность нашей работы обусловлена необходимостью поиска новых направлений коммерциализации спортивной деятельности в условиях пандемии.

Целью данной работы является сравнение коммерциализации спортивной деятельности до и после распространения коронавирусной инфекции.

В условиях пандемии спорт и физическая активность как никогда раньше становятся весьма значимой частью жизнедеятельности людей. Даже в настоящее время миллионы людей во всех странах мира все еще активно занимаются спортом, ведут здоровый образ жизни, участвуют в спортивных соревнованиях мирового масштаба, с учетом ограничений.

В нынешних реалиях на первый план выходит необходимость решения не только важных для спорта таких социальных задач как повышение качества жизни людей, укрепления здоровья и развития человеческого потенциала, а также и исключительно рыночных – поиск и реализация наиболее эффективных форм и направлений получения прибыли, обеспечение конкурентоспособности спортивной организации в целом и отдельных направлений ее деятельности. Хотя данные аспекты всегда были важны для мирового спортивного движения, в новых реалиях появления и распространения пандемии коронавируса они набирают все большую актуальность и требуют более оперативного решения.

Бобровский Е.А. в своей работе [1] понятие «коммерциализация спортивной деятельности» определяет как процесс реализации коммерческого интереса субъекта коммерческой деятельности с целью получения дохода от продвижения и реализации какого-либо спортивного продукта. В данном понятии автор предлагает не разделять коммерциализацию на процесс и результат, а объединить их, признав единую природу данного явления. Стоит отметить, что в качестве субъекта коммерциализации может выступать как сам спортсмен, который занимается продвижением личного бренда с целью получения дохода от рекламы различных спортивных товаров и услуг, так и спортивная организация или организатор спортивных услуг, которые занимаются продвижением различных спортивных мероприятий.

Коммерциализация спорта явление для мировой экономики не новое, при этом со временем она лишь набрала еще более масштабные обороты. Целый ряд коммерческих предприятий успешно заработал, благодаря спортивным событиям. Можно выделить такие общие направления получения коммерческого дохода как продажа билетов и абонементов, спонсорство и партнерство, продажа прав на телетрансляции и мерчандайзинг.

Глобальная стоимость индустрии спорта оценивается в 756 млрд долларов США в годовом выражении. Спорт вносит весомый вклад в экономику многих регионов: например, в ЕС доля ВВП, связанная со спортом, составляет 279,7 млрд евро (2,12% от общего ВВП ЕС).[4]

Однако в связи с распространением коронавирусной инфекции большинство направлений коммерциализации спортивной деятельности оказались недоступны спортивным организациям: сначала совершенно недоступны – в связи с запретом на проведение или перенос спортивных

мероприятий, потом ограниченно доступны – в связи с проведением спортивных мероприятий с пустыми трибунами.

Уже в конце февраля 2020 г. профессиональные спортсмены начали массово отказываться от поездок на соревнования, а организаторы закрыли доступ для зрителей. Одними из первых пострадали этапы Кубка мира по биатлону и лыжным гонкам. Самым громким событием в спортивном мире с начала пандемии стал перенос на следующий год Олимпийских игр 2020 в Токио. К такому развитию событий спортивная индустрия оказалась не готова.

Потери фиксируют отдельные спортивные клубы и ассоциации. Падение доходов от продажи прав на трансляцию, коммерческой деятельности и проведения матчей негативно отражается и на положении спортсменов (потеря работы, уменьшение заработных плат).

Согласно опросу, проведенному компанией PwC [1] в июне-августе 2020 посредством онлайн-анкетирования менеджеров высшего звена спортивной индустрии, спортивная отрасль оказалась не готова к кризису, вызванному распространением коронавирусной инфекции, и что в настоящее время ключевым является вопрос цифровой трансформации, диверсификации выручки, привлечения инвестиций от внешних стейкхолдеров. Настроения в отрасли на сегодняшний момент преобладают более пессимистичные. Большинство аналитиков и экспертов прогнозируют замедление среднегодовых темпов роста спортивной индустрии до 3,3% в ближайшие 5 лет (по сравнению с оценками до пандемии, которые колебались на уровне 8%).

Но следует отметить, что на сегодняшний день можно наблюдать процесс возвращения большого спорта после «коронавирусных каникул».[4] Стоит задуматься о том, насколько пандемия повлияет на облик отрасли, которую, по крайней мере, в ближайшем будущем ждут изменения. Это касается и календаря соревнований, и спортивной экономики, и соревновательных форматов.

Как показывает практика, достаточно большую долю изменений уже составляет цифровизация спортивного бизнеса. Именно повсеместная изоляция, запрет на посещение массовых мероприятий ускорили данный процесс и подстегнули организаторов к реализации проектов, основанных на онлайн-технологиях.

Хотелось бы отметить, что ранее в настоящей статье уже шла речь о современных информационных технологиях, которые ярко освещали те или иные спортивные мероприятия, привлекая больших зрителей и большой финансовый поток. Но с учетом ограничений, вызванных пандемией коронавирусной инфекции, информационные технологии также не были готовы к новым реалиям. Тем не менее, именно современные информационные технологии станут ключевым фактором в решении новых задач в области коммерциализации спорта в условиях пандемии.

К сожалению, на сегодняшний день мы не располагаем большим объемом исследований, посвященных направлениям коммерциализации



спортивного движения в период пандемии. Тем не менее, можно сделать вывод, что следующие направления являются наиболее актуальными в ближайшее время для спортивных организаций в период пандемии:

Проведение трансляций на основе OTT-платформ;

Выстраивание медийной платформы, способной какое-то время выдержать отсутствие спортивных событий.

Цифровизация. Цифровая трансформация спорта

По поводу последнего пункта, хотелось бы отметить, что в сентябре 2021 г. в г. Казань в рамках IX Международного форума «Россия – спортивная держава» состоялся форум “Digital.Sport”, на котором цифровизация рассматривалась как один из главных векторов развития физической культуры в России.

Таким образом, несмотря на достаточно тяжелое положение, в котором оказалась индустрия спорта и рынок спортивных услуг, все же в этом скрыты и большие резервы для роста и развития, особенно в освоении новых направлений коммерциализации спортивной деятельности. В частности, речь идет о таких направлениях как организация виртуальных трибун, проведение гибридных форматов соревнований.

Текущие обстоятельства следует рассматривать как важный этап перехода на качественно иной этап развития спортивной индустрии и ее монетизации.

#### Литература

1. Бобровский Е.А. Новые направления коммерциализации мирового спортивного движения как катализатор трансформации рыночных отношений в спорте в период пандемии – 2021 //Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 2(35)

2. Иглин А.В. Спорт и Экономика // Вестник МФЮА № 3/2018

3. Курочкина Н.Е., Исаева Н.А. Значимость спорта в современном мире (для экономики и общества в целом) // Педагогические науки //International Journal of Humanities and Natural Sciences, vol. 5-3 (44), 2020

4. Как коронавирус меняет мир спорта: отмена мероприятий, соревнования без болельщиков и эпоха киберспорта. // Электронный ресурс. Режим доступа: <https://ach.gov.ru/news/kak-koronavirus-menyayet-mir-sporta-otmena-meropriyatiy-sorevnovaniya-bez-bolelshchikov-i-epokha-kibe>

*Гашимов Фахраддин Б., магистрант 1 года обучения по направлению Международной экономики, физической культуры и спорта им. В.В Кузина, hasimov.faxri@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)*

#### COMMERCIALIZATION OF SPORT UNDER THE SPREAD OF CORONAVIRUS INFECTION

*Hashimov Fakhraddin, 1-year master student in the field of study in International Economy, Physical Education and Sport named after V.V. Kuzin, hasimov.faxri@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** sports activity in its modern sense has ceased to be associated with physical fitness only. Today it is a whole commercial industry, one of the main targets of which is making profit by virtue of the commercialization of certain sports events. The article describes the development of sports activities starting from the formation of national federations to the formation of large-scale International Committees of the new era, and how the difficulties caused by the coronavirus pandemic affected the commercialization of sports activities in the new realities for the sports industry. This article considers the main problems of commercialization of sport in new conditions and proposes solutions for these problems.

**Keywords:** sport, commercialization, coronavirus infection, sports activity, sports organizations, pandemic, digitalization.

#### References

1. Bobrovskiy Ye.A. *Noviye napravleniya commertsializacii mirovogo dvijenija kak katalizator transformacii rinochnikh otnosheniy v sporte v period pandemii – 2021* //Azimut nauchnikh issledovaiy: ekonomika I upravlenie. 2021. T. 10. № 2(35)
2. Iglin A.V. *Sport I Ekonomika* // Vestnik MFYuA № 3/2018
3. Kurochkina N.Ye., Isaeva N.A. *Znachimost sporta v soveremnnom mira (dlya ekonomiki I obshestva v celom)* // Pedagogicheskie nauki //International Journal of Humanities and Natural Sciences, vol. 5-3 (44), 2020
4. *Kak koronavirus menyaet mir sporta: otmena meropriyatiy, sorevnovaniya bez bolelshikov I epokha kibersporta.* // Electronic source. Access mode: <https://ach.gov.ru/news/kak-koronavirus-menyaet-mir-sporta-otmena-meropriyatiy-sorevnovaniya-bez-bolelshchikov-i-epokha-kibe>

УДК 338.4

## СПЕЦИФИКА ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ С ГОЛЬФ-КЛУБОВ

Гераськина Е.С.

**Аннотация:** в статье говорится о тенденциях и характерных чертах современной индустрии гольфа, а также особенностях налогообложения спортивных организаций в России и зарубежом. Рассмотрен налог на имущество организаций в отношении гольф-поля и объектов инфраструктуры.

**Ключевые слова:** гольф-индустрия, гольф-клуб, налог, гольф-поле, имущество организаций, бухгалтерский учет

При создании гольф-клубов предприниматели могут извлечь хороший доход. Свыше половины функционирует в РФ. В Белоруссии, Азербайджане и Грузии они возникли в 2013 г. (табл. 1) [15]

Таблица 1 – Показатели спроса и предложения по гольфу в СНГ

Страна	Число игроков	Количество площадок			
		Всего	36 лунок	18 лунок	9 лунок
РФ	4 500	16	-	7	9
Украина	1 000	5	1	2	2
Казахстан	650	5	-	4	1
Узбекистан	100	1	-	1	-
Киргизия	60	1	-	-	1
Всего	6 300	28	1	14	13

В бывшем СССР 0,002% населения вовлечено в гольф, в Турции – 0,003%, Чехии – 0,5%, Финляндии – 2,7%. Портрет игрока: мужчина 35-55 лет, для него гольф – средство коммуникации. Но увлекаются и дети. В Казахстане можно на безвозмездной основе посещать академии, а в РФ планируется в течение 3-5 лет внедрить занятия гольфом в школах. Ключевым рынком для гольфа является США [16]. Мероприятия по налоговому стимулированию развивают физкультуру и спорт (ФКС) – один из результативных вариантов привлечения общества и частных организаций в этот вид деятельности. На активность и охват сегмента госполитики оказывают влияние общие условия деятельности налоговой системы стран и положение ФКС системы. Финансовое обеспечение идет из средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и внебюджетных фондов. Формы господдержки:

- субсидии для общероссийских спортивных федераций с целью содействия и развития спорта, имеющих низкий уровень самоокупаемости;
- субсидии бюджетам субъектов РФ на строительство и проведение реконструкционных мер региональных и муниципальных спортивных объектов;
- субсидии общероссийским общественным объединениям, которые помогают развиваться ФКС, в т.ч. среди инвалидов и лиц, чьи возможности ограничены состоянием здоровья [10].

Финансирование ФКС поступает и из иных, непубличных, т.е. частных, не идущих в разрез с законами РФ источников [6]. На долю поступлений из частных источников существенное влияние оказывает реализуемая государством налоговая политика и текущее регулирование. Из-за специфики текущей системы налогового регулирования в РФ имеются множество законодательных норм в РФ, ее субъектах и муниципальных актов о налогах и сборах, которые ориентированы на стимулирование учреждений к финансированию ФКС, и дифференциация налогообложения исходя из организационно-правовой формы, формы собственности, характера деятельности, специфики правового статуса субъекта и его имущества.

Основная часть норм по стимулированию финансирования ФКС отражена в ч. 2 НК РФ, координирующей некоторые виды налогов. Изменился п. 31 ст. 217 НК РФ [3], отвечающий за освобождение от НДФЛ выплат профсоюзных комитетов участникам профсоюзов за счет членских взносов, молодежных и детских учреждений участникам за счет членских взносов на покрытие расходов, относящихся к организации культурно-массовых, физкультурных и спортивных мероприятий. Лимитирован источник финансирования выплат участниками профсоюзов в части выплат за счет вознаграждений и прочих выплат за осуществление трудовых обязанностей. В 2004 г. список доходов, которые освобождались от обложения НДФЛ, дополнили еще тремя видами международных спортивных соревнований, призами за участие в Паралимпийских и

Сурдлимпийских играх, Всемирных шахматных олимпиадах [4]. Льготы касались и спортсменов-инвалидов. К санаторно-курортным и оздоровительным учреждениям для налогообложения доходов физических лиц относятся оздоровительные и спортивные детские лагеря [5].

Указанные изменения популяризировали освобождения по НДФЛ на суммы полной или частичной компенсации работодателями работников и прочих лиц стоимости приобретаемых путевок в оздоровительные и спортивные детские лагеря на территории РФ, а также суммы полной или частичной компенсации стоимости путевок в лагеря на территории РФ. Расходы по компенсации не относились к расходам, учитываемым в процессе установления налоговой базы по налогу на прибыль учреждения, осуществлялись за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ и средств, получаемых от предпринимательской деятельности в рамках специального налогового режима [2].

В 2009 г. освобождение от НДФЛ доходов в виде оплаты стоимости питания, спортивного снаряжения, оборудования, спортивной и парадной формы, получаемых спортсменами и работниками ФКС учреждений для тренировок и соревнований, коснулось и спортивных судей [7]. Расширились возможности использования льготы, открыв доступ к оказанию услуг и предоставлению имущества для учебно-тренировочного процесса и тренировочного процесса [9]. Норма освободила от НДС предоставление услуг населению на территории РФ, организацию и реализацию физкультурных, физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий [8]. Дополнительные налоговые стимулы позволили физическим лицам финансировать учреждения ФКС [2]. Соцвычет по НДФЛ освобождает от налогообложения пожертвования физических лиц в сумме доходов, переводимых налогоплательщиком на благотворительные нужды в виде денежной помощи. Он не может превышать 25% суммы дохода налогоплательщика в налоговом периоде.

Сохраняющееся обширное применение налоговых стимулов не решает проблематики, касательно выбора их оптимальных параметров и их правового фиксирования [11, С. 23-27]. Приоритетными для стимулирования являются массовый, детский и юношеский спорт, спорт пожилых, малоимущих, реабилитирующихся и социализирующихся слоев населения. Международным правом предусматривается освобождение от налогообложения международных организаций. Условия фиксируются в Конвенции о привилегиях и иммунитетах ООН, Конвенции о привилегиях и иммунитетах специализированных учреждений [11, С. 237-241], международные межведомственные соглашения налоговых органов разных стран касательно обмена взаимными данными и опытом, сотрудничества в сфере организации налогового контроля.

К объектам налогообложения имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов ОС: капитальные вложения в земельные участки с последующим увеличением первоначальной стоимости ОС [2]. Гольф-поле

является улучшением земельного участка, неотъемлемой составной частью земельного участка, затраты на улучшение которого формируют первоначальную стоимость участка. Он не облагается налогом на имущество организаций. Объектами налогообложения признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов ОС в порядке, установленном для ведения бухучета [2]. Положением по бухучету ПБУ 6/01 "Учет основных средств" установлены правила формирования в бухучете информации об ОС организации. Объектом бухучета является инвентарный объект. Согласно п. 5 ПБУ 6/01, в составе ОС учитываются капитальные вложения на коренное улучшение земель и капитальные вложения в земельные участки, объекты природопользования. Объекты ОС, потребительские свойства которых с течением времени не изменяются, не подлежат амортизации.

Для принятия к бухучету актива в качестве ОС необходимо одновременное выполнение условий, перечисленных в п. 4 Положения по бухучету ПБУ 6/01. Капитальные вложения на коренное улучшение земель включаются в состав ОС ежегодно в сумме затрат, относящихся к принятым в отчетном году в эксплуатацию площадям, независимо от даты окончания всего комплекса работ. На сумму произведенных затрат производятся соответствующие записи в инвентарной карточке по учету капитальных вложений организации на коренное улучшение земель с последующим увеличением первоначальной стоимости ОС. Не признаются объектами налогообложения земельные участки и объекты природопользования. Объекты инфраструктуры рядом с гольф-полем, учтенные на балансе в качестве ОС, подлежат обложению налогом на имущество организаций. Вопросы, связанные с классификацией ОС, включаемых в амортизационные группы, относятся к компетенции Минэкономразвития России.

В рамках ФКС приоритетными для стимулирования являются массовый, детский и юношеский спорт, спорт пожилых, малоимущих, реабилитирующихся и социализирующихся слоев населения. Вовлеченность хозяйствующих субъектов в организацию, реализацию, финансирование мероприятий в данном направлении ФКС является критерием для льгот и преференций федеральных, муниципальных и региональных налогов и сборов, специальных налоговых режимов.

Международное право освобождает от налогообложения международные организации. Определенные условия фиксируются в соглашениях общего характера об иммунитетах и привилегиях международных организаций. С объектов инфраструктуры рядом с гольф-полем, учтенные на балансе в качестве ОС, взимается налог на имущество организаций. Вопросы по классификации ОС в амортизационных группах относятся к компетенции Минэкономразвития России.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // СПС Консультант Плюс
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2021) // СПС Консультант Плюс
3. Федеральный закон от 29.12.2000 N 166-ФЗ (ред. от 27.11.2017) "О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс
4. Федеральный закон от 30.06.2004 N 62-ФЗ "О внесении изменений в статью 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс
5. Федеральный закон от 24.07.2007 N 216-ФЗ (ред. от 23.11.2015) "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс
6. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 30.12.2020) "О физической культуре и спорте в Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс
7. Федеральный закон от 25.11.2009 N 276-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О внесении изменений в статью 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс
8. Федеральный закон от 18.07.2011 N 235-ФЗ (ред. от 21.11.2011) "О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части совершенствования налогообложения некоммерческих организаций и благотворительной деятельности" // СПС Консультант Плюс
9. Федеральный закон от 29.02.2012 N 16-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // СПС Консультант Плюс
10. Письмо Федеральной налоговой службы от 9 ноября 2018 г. № БС-4-21/21841@ "О налогообложении гольф-поля" // СПС Гарант
11. Журавлева О.О., Исмаилова Л.Ю. Проблемы гармонизации принципов налогового стимулирования в условиях кризиса // Финансовое право, 2009. – № 6. – С. 23-27
12. Гольф в России и СНГ: тенденции и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.s-bc.ru/news/gol-f-v-rossii-i-sng-tendencii-i-perspektivy.html>
13. Перечень поручений по итогам заседания Совета по развитию физической культуры и спорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/46896>
14. Golf Participation Report for Europe 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/golf-participation-report-for-europe-2016.pdf>

Гераськина Екатерина Сергеевна, магистрант 3 года обучения кафедры экономики и права, katya.geraskinaa@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)

#### RATIONALIZATION OF A SPORT ORGANIZATION HEAD LABOR AS A TOOL FOR INCREASING LABOR PRODUCTIVITY

Geraskina Ekaterina Sergeevna, 3-year master student of the Department of Economics and Law, katya.geraskinaa@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia

**Annotation:** the article examines the trends and characteristics of the modern golf industry, as well as the peculiarities of taxation of golf clubs in Russia and abroad. The importance of taxes on the property of organizations in the taxation system of enterprises in the golf industry has been determined.

**Keywords:** golf industry, golf club, tax, golf course, property of organizations, accounting.

#### References

1. Byudzhethnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 N 145-FZ (red. ot 22.12.2020) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2021) // SPS Konsul'tant Plyus
2. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 29.12.2020) (s izm. i dop., vstup. v silu s 22.01.2021) // SPS Konsul'tant Plyus
3. Federal'nyj zakon ot 29.12.2000 N 166-FZ (red. ot 27.11.2017) \ "O vnesenii izmenenij i dopolnenij v chast' vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii" // SPS Konsul'tant Plyus
4. Federal'nyj zakon ot 30.06.2004 N 62-FZ \ "O vnesenii izmenenij v stat'yu 217 chasti vtoroj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii" // SPS Konsul'tant Plyus
5. Federal'nyj zakon ot 24.07.2007 N 216-FZ (red. ot 23.11.2015) \ "O vnesenii izmenenij v chast' vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i nekotorye drugie zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii" // SPS Konsul'tant Plyus
6. Federal'nyj zakon ot 04.12.2007 N 329-FZ (red. ot 30.12.2020) \ "O fizicheskoj kul'ture i sporte v Rossijskoj Federacii" // SPS Konsul'tant Plyus
7. Federal'nyj zakon ot 25.11.2009 N 276-FZ (red. ot 03.07.2016) \ "O vnesenii izmenenij v stat'yu 217 chasti vtoroj Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii i ot del'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii" // SPS Konsul'tant Plyus
8. Federal'nyj zakon ot 18.07.2011 N 235-FZ (red. ot 21.11.2011) \ "O vnesenii izmenenij v chast' vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossijskoj Federacii v chast' sovershenstvovaniya nalogooblozheniya nekommercheskih organizacij i blagotvoritel'noj deyatel'nosti" // SPS Konsul'tant Plyus
9. Federal'nyj zakon ot 29.02.2012 N 16-FZ (red. ot 03.07.2016) \ "O vnesenii izmenenij v ot del'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii" // SPS Konsul'tant Plyus
10. Pis'mo Federal'noj nalogovoj sluzhby ot 9 noyabrya 2018 g. № BS-4-21/21841@ \ "O nalogooblozhenii gol'f-polya" // SPS Garant
11. Zhuravleva O.O., Ismailova L.Yu. Problemy garmonizacii principov nalogovogo stimulirovaniya v usloviyah krizisa // Finansovoe pravo, 2009. – № 6. – S. 23-27
12. Gol'f v Rossii i SNG: tendencii i perspektivy [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.s-bc.ru/news/gol-f-v-rossii-i-sng-tendencii-i-perspektivy.html>

13. *Perechen' poruchenij po itogam zasedaniya Soveta po razvitiyu fizicheskoj kul'tury i sporta [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/46896>*

14. *Golf Participation Report for Europe 2016 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2016/07/golf-participation-report-for-europe-2016.pdf>*

УДК 338.4

## **ЭКОНОМИКА СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИИ ГОЛЬФА: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ, ФИНАНСОВЫЕ И НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ**

Гераськина Е.С.

***Аннотация:** в статье ведется речь о том, что несмотря на высокую заинтересованность в гольфе и наличие полей мирового уровня, в РФ игра не приносит владельцам клубов прибыли. Ключевым рынком для гольфа является США. Вклад гольф-индустрии в экономику страны составляет 70 млрд долл. при 25 млн. игроков. Гольф-клуб в РФ окупается за 8-10 лет за счет продажи прилегающей к нему недвижимости. Объекты инфраструктуры гольф-поля относятся к недвижимости, учитываются на балансе как ОС и облагаются налогом на имущество учреждений.*

***Ключевые слова:** гольф-индустрия, стоимость строительства, гольф-клуб, экипировка, инвестиции, налог, гольф-поле*

В мире построено свыше 35 тыс. полей для гольфа, регулярно играет 100 млн. чел. [10]. За последние 10 лет гольф-индустрия развивалась в странах БРИК и Дальнего Востока [10]. В РФ развитие гольф-индустрии происходит медленно, что определяет актуальность выбранной темы. Целью статьи стало выявление инвестиционных, финансовых и налоговых аспектов, влияющих на темпы развития гольф-индустрии. Ключевым рынком для гольфа является США. Вклад гольф-индустрии в экономику страны составляет 70 млрд долл. при 25 млн. игроков(табл.1)

В РФ поля для гольфа стали активно появляться в 2007 г. после того, как был открыт гольф-клуб «Пестово», владельцем которого является А. Комаров. Увеличение заинтересованности к гольфу в РФ подтверждается многочисленными отзывами владельцев клубов, которые находятся на территории Турции, Эмиратов, Финляндии и южной Испании. Они порой нанимают русскоговорящих инструкторов для удовлетворения запросов гостей. Однако принято считать, что в ближне- и среднесрочной перспективе гольф в РФ и соседних государствах будет находиться в числе элитарных видов спорта (рис. 1).



Таблица 1 – Топ-10 стран лидеров гольф-индустрии

Страна	Клубы	Лунки	Средства
США	16156	240369	14139
Япония	3140	45165	2202
Великобритания	3101	46278	2660
Канада	2564	35586	2200
Австралия	1584	23070	1501
Германия	1054	14175	737
Франция	811	11058	645
Корея	810	9348	447
Швеция	650	9150	463
Китай	617	9054	401



Рисунок 1 – Структура расходов на строительство поля на 18 лунок (Европа, Ближний Восток, Африка) [6]

Мировой рынок экипировки для гольфа составляет 10 млрд. долл. Четыре лидера по производству экипировки для рассматриваемого вида игры в 2016 г. заработали свыше 4 млрд. руб. Гольф-клубы каждый год проводят спортивные и иные мероприятия, что принесло им свыше 2 млрд. долл. Динамика годового оборота гольф-туризма более 1 млрд.долл. [10] В РФ поля для гольфа активно появлялись в 2007 г. после открытия гольф-

клуб «Пестово», в который входит яхт-клуб и коттеджный поселок. Общая стоимость – 120 млн. долл. Его строительство в 20 раз подняло цену на землю прилегающей территории [10].

В 2013 г. на Урале построен «Pine Creek Golf Resort», стоимостью 2 млрд руб. Forest Hills Resort & Golf Club возведен в Дмитровском районе. Ряд полей открылось в «Сколково» и Нахабине. Каждый год на их содержание тратится 30-50 млн руб. [10] Гольф-клуб в РФ окупается за 8-10 лет за счет продажи прилегающей недвижимости. Гольф-проект «Raevo Golf & Country Club» построен вблизи Звенигорода, рядом – гольф-клуб владельца винодельни «Лефкадия». Стоимость участка вблизи поселка «Горки-10» составила 9 млн.долл. Проектирование и строительство поля с 9 лунками обошлось в 2-3 млн.долл. Проект нуждается в инвестициях, т.к. запланировано увеличение лунок до 18 и строительство академии для обучения детей [10].

Лидером российских гольф-клубов является Skolkovo. В 2014 г. открыто поле, стоимостью 25 млн. долл. – часть проекта комплексного освоения территории с жилым комплексом «Сколково Парк», площадью 500 га, и общими инвестициями 1 млрд. долл. [10] В 2010 г. появился Agalarov golf country club. Стоимость коттеджного поселка Agalarov Estate с полем для гольфа составила 1 млрд. долл. Открытие продаж участков поселка в 1 квартале 2017 г. увеличило стоимость элитной недвижимости в Подмосковье и средний бюджет предложения до 2,9 млн. долл., превысив показатели начала года на 83% [10].

Стоимость строительства «Целеево Гольф и Поло клуб» составила 30 млн. долл. Стоимость близлежащей недвижимости увеличилась в два раза [10]. Гольф-империя Д. Трампа состоит из 18 гольф-клубов: в США – 11, Великобритании – 3, Дубае – 2, Индонезии – 1 [8]. Из 528,9 млн долл. дохода Д. Трампа за последние 15,5 мес. свыше 288 млн. долл. – прибыль с гольф-клубов, в т.ч. 37,2 млн. долл. с Mar-a-Lago – частный клуб с полями для гольфа во Флориде. Доход Mar-a-Lago увеличился на 7,4 млн.долл. Клуб куплен за 8 млн. долл. в 1985 г., сейчас стоит 200 млн.долл. [10]

В 2012 г. открыт туристический комплекс Changbaishan International Resort, стоимостью 3,2 млрд. долл. с горнолыжным курортом, отелем, театром, полями для гольфа по 18 лунок [10]. 36,9 млн женщин со всех мира желают играть в гольф в ближайшие 1-2 года, что принесет индустрии еще 35 млрд. долл. Ключевая статья дохода гольф-клубов включает в себя реализацию абонементов, оборудования и экипировки. На показатель оказывает влияние объем посетителей клуба [8].

Сегодня в РФ играет около 10 тыс. чел. на 34 полях. В спорте заинтересовано 7,9 млн. чел. [10]. 39% полей для гольфа создаются, чтобы повысить добавленную стоимость участков, т.к. они увеличивают стоимость жилой недвижимости на 15-20%. В РФ игра не способствует увеличению прибыли для ее владельцев [10]. Тренды развития гольф-индустрии: распространение игры в Азии, рост объема игроков-женщин,

урбанизация, распространение цифровых технологий. В Северной Америке (37%) и Европе (33%) гольф-поля появились в 2008-2019 гг., в Азии в 2004-2008 гг. с 15% до 20% благодаря КНР, Южной Кореи и Мьянме. Доля Китая составляет 53%, Индии – 40%, РФ и стран СНГ – 38%, Южной Америки, стран Карибского бассейна и Юго-Восточной Азии – по 35% (табл. 2) [6].

Таблица 2 – Количество гольф-полей построено в мире за 2019 г. [7]

Регион	План	В процессе	Всего
Азия	115	92	207
Северная Америка	124	76	200
Европа	119	40	159
Африка	34	31	65
Южная Америка	12	18	30
Океания	23	12	35

РФ находится на 23 месте из 28 возможных, по численности (7,9 млн. чел.) – на 12 месте [6]. Во Франции для проведения в 2018 г. турнира Ryder Cup были открыты сотни «укороченных» полей с 10 лунками. Важна популяризация гаджетов и приложений, помогающих игрокам выявить расстояние до лунки, определить требующуюся силу и направление удара, загружать оперативно итоги в интернет, организаторам – пользоваться технологиями, чтобы показывать и вносить пояснения в ходе демонстрации партий.

В 2018 г. объем мирового рынка экипировки для гольфа составил 8,65 млрд. долл. Лидером является США с долей 40,7%, численностью игроков – свыше 24 млн, полей – около 15 тыс. [6] На втором месте Япония с долей 24,3%, 8 млн. игроков, затратами на экипировку – 2,1 млрд. долл. Корея – 7,1%, Великобритания – 5,2%, Канада – 4,6% [6]. В мире продажа одежды составляют 2,2-3 млрд. долл. в год [7]. Китай находится на 6 месте по продажам экипировки, что составляет 196 млн. долл. В США и Великобритании возникла проблематика противостояния падению востребованности гольфа. Объем игроков в 2018 г. сократился с 24,7 млн. чел. до 24,1 млн. чел. [7]

Важно рассмотреть вложения в поле для гольфа, которые не облагаются налогом на имущество юридических лиц. Учреждение оплачивает земельный налог после того, как регистрирует прав на земельный участок [5]. Имущество поля для гольфа не облагается по кадастровой стоимости и подпадает под правила налогообложения согласно среднегодовой стоимости ОС, которая складывается в бухучете. ОС включает в себя капвложения на коренную модернизацию земель, земельный участок, объекты природопользования. мини-футбольное поле и футбольное поле являются модернизацией земельный участок [2-4], выраженное в его адаптации под потребности лиц, которые используют

земельный участок. Они не относятся к самостоятельным недвижимым объектам и являются обязательным элементом участка.

Затраты на создание гольф-поля касающиеся его покрытия газонной травой и насаждениями, формирования ливневых и перфорированных дренажей, систем ирригации, дорожек для гольфкаров, тренировочных полей, систем искусственных русел прудов и прочего, является капвложением на модернизацию земельного участка, создающем его исходную стоимость. Объектами налогообложения не являются земельный участок и прочие объекты природопользования [1]. Т.е. земельный участок для гольф-поля не имеет отношения к объектам налогообложения по налогу на имущество учреждений. Объекты инфраструктуры гольф-поля относятся к недвижимости, учитываются на балансе как ОС и облагаются налогом на имущество учреждений.

Таким образом, прибыль владельцам гольф-клубов поступает от продажи недвижимости в Европе, Азии и Африке. 39% полей для гольфа создаются, чтобы повысить добавленную стоимость участков, т.к. увеличивают стоимость недвижимости на 15-20%. В РФ игра не способствует увеличению прибыли для ее владельцев. Игра распространена в Азии, увеличивается число игроков-женщин, прослеживается урбанизация и распространение цифровых технологий. Земельный участок гольф-поля не относится к объектам налогообложения по налогу на имущество компаний. Объекты инфраструктуры гольф-поля являются недвижимостью, учитываются на балансе как ОС и облагаются налогом на имущество компаний.

#### Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2021) // СПС Консультант Плюс
2. Постановление Президиума ВАС РФ от 28.05.2013 N 17085/12 по делу N А32-29673/2011 // СПС Консультант Плюс
3. Постановление Президиума ВАС РФ от 26.01.2010 N 11052/09 по делу N А53-3598/2008-С2-11 // СПС Консультант Плюс
4. Постановление Президиума ВАС РФ от 17.01.2012 N 4777/08 по делу N А56-31923/2006 // СПС Консультант Плюс
5. Письмо ФНС России от 31.08.2018 N БС-4-21/16895@ "О некоторых вопросах налогообложения имущества организаций" (вместе с Письмами Минфина России от 21.06.2018 N 03-05-05-02/42312, от 26.07.2018 N 03-05-05-01/52582) // СПС Консультант Плюс
6. Golf course development cost survey. Доклад KPMG 2019
7. Golf around the world. Исследование R&A 2019 Гольф: игра на миллиарды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2016/05/13/640914-golf-igra-na-milliardi>
8. Какие капвложения в поле для гольфа не облагаются налогом на

имущество юрлиц [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/news/account/963442.html>

9. Попасть в лунку: зачем миллиардеры инвестируют в гольф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/milliardery/349815-popast-v-lunku-zachem-milliardery-investiruyut-v-golf>

*Гераськина Екатерина Сергеевна, магистрант 3 года обучения кафедры экономики и права, katya.geraskinaa@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)*

#### **RATIONALIZATION OF A SPORT ORGANIZATION HEAD LABOR AS A TOOL FOR INCREASING LABOR PRODUCTIVITY**

*Geraskina Ekaterina Sergeevna, 3-year master student of the Department of Economics and Law, katya.geraskinaa@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia*

**Annotation:** *the article deals with the fact that despite the high interest in golf and the presence of world-class courses, in the Russian Federation the game does not bring profit to the club owners. The key market for golf is the United States. The contribution of the golf industry to the country's economy is \$ 70 billion with 25 million players. A golf club in the Russian Federation pays for itself in 8-10 years due to the sale of the adjacent real estate. The infrastructure of the golf course belongs to real estate, is recorded on the balance sheet as fixed assets and is taxed on the property of institutions.*

**Keywords:** *golf industry, construction cost, golf club, equipment, investments, tax, golf course.*

#### **References**

1. *Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 29.12.2020) (s izm. i dop., vstup. v silu s 22.01.2021) // SPS Konsul'tant Plyus*
2. *Postanovlenie Prezidiuma VAS RF ot 28.05.2013 N 17085/12 po delu N A32-29673/2011 // SPS Konsul'tant Plyus*
3. *Postanovlenie Prezidiuma VAS RF ot 26.01.2010 N 11052/09 po delu N A53-3598/2008-S2-11 // SPS Konsul'tant Plyus*
4. *Postanovlenie Prezidiuma VAS RF ot 17.01.2012 N 4777/08 po delu N A56-31923/2006 // SPS Konsul'tant Plyus*
5. *Pis'mo FNS Rossii ot 31.08.2018 N BS-4-21/16895@ \ "O nekotoryh voprosah nalogooblozheniya imushchestva organizacij\ " (vmeste s Pis'mami Minfina Rossii ot 21.06.2018 N 03-05-05-02/42312, ot 26.07.2018 N 03-05-05-01/52582) // SPS Konsul'tant Plyus*
6. *Golf course development cost survey. Doklad KPMG 2019*
7. *Golf around the world. Issledovanie R&A 2019*
8. *Kakie kapvložheniya v pole dlya gol'fa ne oblagayutsya nalogom na imushchestvo yurlic [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.audit-it.ru/news/account/963442.html>*
9. *Popast' v lunku: zachem milliardery investiruyut v gol'f [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.forbes.ru/milliardery/349815-popast-v-lunku-zachem-milliardery-investiruyut-v-golf>*

## К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ ПОИСКА МЕТОДОВ СБОРА ДАННЫХ ДЛЯ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Гетман Е.П.

***Аннотация:** в статье рассматривается актуальная для физической культуры и спорта проблема поиска методов сбора данных и проведения мониторинга потребностей, занимающихся спортом различных категорий населения. Предложены пути решения обозначенной в статье проблемы.*

***Ключевые слова:** методы исследования, сбор данных, опросник, мониторинг, перепись, маркетинг.*

Введение. В середине ноября 2020 г. российское правительство одобрило Стратегию развития физической культуры и спорта до 2030 года, которая принята на смену стратегии 2009 года [7]. В новой стратегии поставлена задача: увеличить к 2030 г. количество людей, систематически занимающихся спортом, до 70%.

Основная часть. Стратегия развития физической культуры и спорта до 2030г. ориентирована на достижение национальной цели по сохранению здоровья и благополучия людей и включает 11 приоритетных направлений, связанных с развитием любительского и профессионального спорта. Трудности решения целей и задач прошлой и новой стратегии связаны не только со строительством и реконструкцией уже действующих спортивных сооружений, развитием инфраструктуры, подготовкой кадров и цифровизацией спортивных процессов, внедрением инновационных технологий в подготовки спортсменов, привлечением внебюджетного финансирования, но и проблемой учета занимающихся физической культурой и спортом. Часть проблемы сбора данных, конечно, решается через данные, собираемые Росстатом по форме 1-ФК. И если школьников и студентов, и занимающихся в спортивных кружках и фитнес центрах можно «пересчитать» по сдаваемой организациями отчетности, то любителей, тех, кто занимается дома, во дворах, парках подсчитать с большой долей достоверности пока не представляется возможным.

Возможно поэтому одно из первых поручений, которое выдвинуто заместителем председателя правительства Д. Чернышенко в рамках работы IX Международного форума «Россия – спортивная держава» по итогам панельной дискуссии «Национальные цели развития. 70% спортивного населения к 2030 году: способы достижения, риски. Цифровизация как инструмент и ресурс»[6], касалось сбора предложений о путях мониторинга и выборах методов исследования данных о спортсменах любителях.

Так, по мнению Д. Чернышенко, «при сборе данных о спортсменах-любителях в нашей стране мы столкнулись с вызовами, над решением которых уже работаем. Сейчас нам необходимо совместно выработать

механизм сбора и обработки данных, проанализировать опыт зарубежных коллег. Объединить всё в единую базу, понять, какие виды мотивации и поддержки мы можем им предложить. Сделать это без цифровой трансформации спорта и создания единой экосистемы не получится» [6].

Автор настоящей статьи давно занимается проблемами экономики, маркетинга, менеджмента в сфере физической культуры и спорта и придерживается позиции важности поиска и разработки, возможно, даже специальных методов сбора данных и полностью согласен с мнением Д. Чернышенко по данной проблематике. Важность этой проблемы обусловлена тем, что от репрезентативности данных во многом зависят те маркетинговые и управленческие решения, которые в дальнейшем принимаются и на уровне отдельной организации и в данном случае на уровне государственных структур управления. При первом приближении к этой проблеме, складывается впечатление, что процессы, связанные с цифровизацией, как раз и смогут помочь решить эту проблему в кратчайшие сроки. Например, известен опыт использования цифровых технологий в развитых странах, где спортсмену-любителю присваивается уникальный SportID. Что в дальнейшем позволяет организовать получение мер государственной поддержки населению, занимающемуся спортивной активностью. Решение этой проблемы - учета граждан занимающихся физкультурой и спортом в свободное время также важно с позиций изучения мотивации этой категории населения. И в получении таких данных заинтересовано и государство, и бизнес структуры, исследователи.

На государственном уровне этот вопрос отчасти можно решить, включив 1-2 вопроса, связанные с занятиями физической культурой и спортом в переписной лист Всероссийской переписи. В свое время российское государство решилось включить в перепись вопросы, связанные с жильем и желанием граждан иметь детей. Автор статьи подавала такого рода предложение в Росстат и получила отрицательный ответ. В любом случае, следующая перепись будет проводиться не ранее 10 лет, так что это дело будущего.

Что остается делать в настоящее время? Возможно, требуется создание экспертной комиссии, имеющих опыт проведения маркетинговых и социологических исследований и способной разработать специальный опросник, а также подобрать методы сбора первичных данных, наиболее подходящих для данных целей. Конечно исследователи в области психологии, маркетинга, социологии [1-5] также проводят подобного рода исследования и накопили достаточно большой материал и сегодня представляется необходимым сбор накопленных данных в один цифровой спорт-массив, в целях дальнейшего его изучения.

Также еще одним решением проведения работы, связанной с мониторингом спортивной отрасли, профессиональным проведением маркетинговых и социологических исследований является необходимость подготовки современных отраслевых кадров, компетенции которых должны

быть на стыке маркетинга, статистики, спортивного менеджмента и компьютерных технологий, других профильных дисциплин. Основанием нехватки такого рода кадров являются случаи «странных» данных, которые поступали из отчетности Министерства спорта, когда выяснялось, что количество занимающихся, превышало количество жителей в стране.

Выводы. Таким образом, назрела необходимость подойти к решению проблемы сбора отраслевых данных, их мониторинга и анализа на научной основе. Предлагается включить вопросы о занятиях населением физической культурой и спортом в перечень вопросов Всероссийской переписи. Также предлагается подумать о возможности выделения бюджетных средств на подготовку современных маркетологов и аналитиков в отрасли физической культуры и спорта. Предложенные меры будут способствовать сбору достоверных, репрезентативных данных о занимающихся физической культурой и спортом любителей и спортсменах, что позволит с большей уверенностью рассчитывать на выверенные управленческие решения для достижения целей и задач, поставленных в Стратегии развития физической культуры и спорта до 2030 года.

#### Литература

1. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2000. – 464.
2. Гетман, Е.П. Экономика и право в спорте и образовании: коллективная монография/ Е.П. Гетман, Л.А. Гремина, С.С. Воеводина - Краснодар: КГУФКСТ, 2019. – 137 с.
3. Зубарев, Ю.А. Подготовка менеджеров для сферы физической культуры и спорта: монография/ Ю.А. Зубарев, Волгоград. Принт, 2003. – 320 с.
4. Степанова О.Н. Маркетинг в сфере физической культуры и спорта. / О.Н. Степанова. М.: Советский спорт, 2005. – 236 с.
5. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования./ Г.А. Черчилль. СПб.: Питер, 2012. –752 с.
6. Дмитрий Чернышенко поручил проработать вопрос сбора данных о спортсменах-любителях (Электронный ресурс). Режим доступа URL <http://government.ru/news/43206/>
7. Стратегия развития физической культуры и спорта до 2030 года (Электронный ресурс). Режим доступа URL <http://government.ru/news/43206/>

*Гетман Елена Павловна, к.э.н., доцент кафедры управления в спорте и образовании, egetman@mail.ru, Россия, Краснодар, Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма (КГУФКСТ).*

#### *TO THE PROBLEMATIC QUESTION CONCERNING THE SEARCH OF DATA COLLECTION METHODS DEALING WITH THE SPHERE OF PHYSICAL EDUCATION AND SPORT*

*Getman Elena Pavlovna, Ph.D, associate professor of the Department of Management in sports and education, egetman@mail.ru, Kuban State University of Physical Education,*



**Annotation:** *the article deals with the problem of finding methods for collecting data and monitoring the needs of various categories of the population going in for sports, which is relevant for physical education and sports. The ways of solving the problems stated in the article are proposed.*

**Keywords:** *research methods, data collection, questionnaire, monitoring, census, marketing.*

#### References

1. Golubkov E.P. *Marketingovie issledovaniya teoriya metodologiya i praktika.* / E.P. Golubkov. – M. Finpress 2000. 464 p.
2. Getman E.P. *Ekonomika i pravo v sporte i obrazovanii kollektivnaya monografiya/* E.P. Getman, L.A. Gremina, S.S. Voevodina. Krasnodar, KGUPhEST, 2019. 137 p.
3. Zubarev Yu.A. *Podgotovka menedjerov dlya sferi fizicheskoi kulturi i sporta\_ monografiya/* Yu.A. Zubarev. Volgograd. Print, 2003. 320 p.
4. Stepanova O.N. *Marketing v sfere fizicheskoi kulturi i sporta.* / O.N. Stepanova. M. Sovetskii sport. 2005. 236 p.
5. Cherrhill G.A. *Marketingovie issledovaniya./* G.A. Cherrhill. SPb.Piter, 2012.752 p.
6. Dmitrii Chernishenko *poruchil prorabotat vopros sbora danih o sportsmenah\_lyubitelyah Elektronnoi resurs.,. Rejim dostupa URL [http //government.ru/news/43206/](http://government.ru/news/43206/)*
7. *Strategiya razvitiya fizicheskoi kulturi i sporta do 2030 goda Elektronnoi resurs, Rejim dostupa URL [http //government.ru/news/43206/](http://government.ru/news/43206/)*

УДК 796.03

## ВЫЗОВЫ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

Дубинин А.А.

**Аннотация:** *в статье описывается текущая ситуация в мировой спортивной индустрии, а также делается анализ дальнейших точек роста и вызовов с акцентом на развитии киберспорта и смены парадигмы в медиа.*

**Ключевые слова:** *спортивная индустрия, экономика спорта, киберспорт, пандемия (COVID-19).*

### Влияние пандемии (текущая ситуация)

Пандемия оказала серьезное влияние на развитие спорта, затронув основу спортивной индустрии, а именно проведение мероприятий и возможность болельщиков посещать данные мероприятия. Ранее основные скандалы и удары исходили изнутри (Например, коррупционный скандал ФИФА в конце мая 2015 года или допинговый скандал после олимпиады в Сочи.), теперь же потрясения пришли извне. Большинство спортивных организаций не имели антикризисных программ и моделей риск-менеджмента, таким образом, практики краткосрочного бюджетирования и планирования поставили критический вопрос о дальнейшем выживании. Согласно данным PwC, отчету респондентов в вопросе «насколько хорошо спорт был готов к кризису, вызванному пандемией COVID-19» - более половины респондентов ответили «готов хуже среднего» или «готов очень

плохо» [1, с. 21]. Кризис выявил системные недостатки в сфере спорта, что минимизирует шансы на быстрое восстановление. Многие соревнования были отменены или приостановлены. (Отмена чемпионата мира по хоккею (2020 г.), перенос Олимпийских игр в Токио с 2020 г. на 2021 г., приостановка шахматного турнира претендентов в марте 2020 г. и другие.) Однако даже те немногие организаторы турниров, которые смогли продолжить сезон имели трудности, в частности, со значительной нехватки матчдей-выручки. Все это поставило под удар дальнейшее развитие спортивной индустрии. По оценке экспертов-респондентов, в следующие 3–5 лет рост рынка в их регионах составит 3,3% в то время, как за прошедшие 3–5 лет он составлял 8%. При этом хочется отметить прогнозы респондентов из Азии, Ближнего Востока и Африки, который ожидают значительно превышающие средние прогнозы роста с 7,3%, 8,7% и 6,6% соответственно. Такой оптимизм объясняется высоким уровнем господдержки в связи с предстоящими событиями в регионе, развитием коммерческих инициатив, а также благодаря притоку инвестиций и новым партнерствам в Африке. Рассматривая дальнейшие перспективы развития, стоит отметить тот факт, что пандемия дала импульс цифровой трансформации изнутри, стремлению к диверсификации доходов и поиску новых инвесторов, стимулированию развития сотрудничества. Данные факторы обуславливают возможность резкого развития киберспорта, смены устоявшихся подходов в спортивных медиа и способствованию возрастающей кооперации между традиционными видами спорта и киберспортом.

### **Киберспорт**

За последнее десятилетие произошел резкий скачок популярности киберспорта на уровне, как отдельных стран, так и целых регионов. Популяризация индустрии киберспорта, рост числа игроков и повышение конкурентоспособности электронных игр способствовали росту инвестиций и доходов данного вида деятельности. В результате, в отрасли произошел огромный рост инвестиций со стороны венчурных капиталистов, а затем и со стороны частных инвестиционных компаний. Это существенно отразилось на общей сумме вложенных долларов: в 2018 году объем инвестиций вырос до \$4,5 млрд по сравнению с \$490 млн годом ранее, что превышает темп роста в 800% в годовом исчислении [2]. Эти инвестиции распределяются между игроками по всей экосистеме, позволяя ей функционировать и расти.

Согласно отчету Deloitte, среди главных трендов и драйверов развития киберспортивной индустрии выделяют: растущую популярность и аудиторию, вовлечением не эндемичных инвесторов и партнеров-спонсоров [3, с. 23]. Это также способствует начинаниям спортивных организаций активно развивать свои проекты в киберспорте. Если раньше уже были предприняты некоторые попытки использовать киберспорт для работы со своей аудиторией со стороны спортивных мероприятий, то пандемия усилила данный тренд. Так, например, международный союз

велосипедистов вместе со Zwift организует соревнования по киберспорту, международная федерация спорта в сотрудничестве с Virtual Regatta проводит виртуальные соревнования, серия виртуальных Гран-при «Формулы-1» бьет рекорды просмотров. [1, с. 47, 50] При этом киберспорту еще предстоит реализовать свой потенциал. Недальновидно полагать, что киберспорт станет одной «из быстрых побед». (Анализ количества просмотра стримов спортивных симуляторов показал, что несмотря на трехкратный взлет, количество часов, проведенных просмотрах вернулось в допандемийное время спустя несколько месяцев после введения всеобщего карантина [1, с. 48]) Развитие киберспорта может способствовать созданию многоуровневой системы соревнований и в будущем позволит занять свою нишу в общей экосистеме спорта. (К аналогам таких форматов традиционных видов спорта можно отнести крикет Twenty20, стритбол FIBA 3x3 и другие.) Для реализации подобных инициатив крайне важно разработать нормативно-правовую базу, вовлечь релевантных стейкхолдеров и определить план продвижения новых видов соревнований [1, с. 51]. Также необходимо определиться с форматом и подходом к монетизации. Выработывая правильный подход к выбору дисциплин и форматов соревнований, имеет смысл обратить внимание на организации, уже имеющие похожий опыт. В настоящий момент нет четкого ответа на вопрос, сможет ли спортивная организация преуспеть в киберспорте ввиду новизны формата – это вынуждает искать новые подходы для лучшей монетизации деятельности. Кроме того, стоит обратить внимание на мобильный гейминг. Согласно отчету Newzoo, рынок мобильных игр занимал долю рынка в размере 45% с отметкой \$79 млрд с общей оценки глобального рынка игр в 175,8\$ млрд [4, с. 20]. Более того, мобильные игры имеют более низкий порог входа и могут стать отличным инструментом спортивных организаций для монетизации собственных прав, создания новых цифровых активов и увеличения аудитории в электронном пространстве. Интересной выглядит идея, что мобильные игры могут стать частью стратегии по работе с болельщиками, а именно точкой сбора данных, рекламной площадкой и дополнительным источником доходов с помощью микротранзакций [1, с. 57].

### **Спортивные медиа**

Пандемия оказала серьезное влияние и на спортивные медиа, определив дальнейший тренд на фрагментацию, появление новых форматов, каналов дистрибуции и технологий. Различные хайлайты и короткие формы контента стали самым быстрорастущим типом спортивного контента ввиду следующих факторов: дороговизна прав на прямые трансляции соревнований, доступность и привлекательность среди миллениалов [1, с. 34], стремление спонсоров и партнеров дальнейшего роста охватов. Согласно опросу респондентов, top 2 box («вырастит» и «значительно вырастит») об ожиданиях касательно роста каналов потребления спортивного контента, в среднем 85% отвечавших отметили

следующие каналы: социальные сети, суперагрегаторы и OTT-платформы [1, с. 36]. Данные оценки бросают вызов индустрии медиа, демонстрируя традиционным вещателям необходимость менять бизнес-модель, например, в пользу более эластичного формирования ценовых предложений. В частности, на рынке медиаправ происходит трансформация от эксклюзивных договоров к более гибким моделям сотрудничества. Есть ожидания, что медиаправа как продукт станут доступны более широкому кругу потенциальных покупателей и приведут к большему охвату контента и становлению новых моделей сотрудничества в отрасли [1, с. 39]. Все эти факторы, конечно же, влияют на решения спортивных организациях в борьбе за внимание аудитории. Если еще несколько лет назад можно было положиться на регулярные офлайн-события как возможность эмоционального контакта с аудиторией, то текущие условия вынуждают снижать зависимость от офлайн-мероприятий и выстраивать контентную стратегию вокруг бренда, а не только вокруг результатов матчей. (В пример можно привести футбольный клуб «Барселона», который в июне 2021 г. запустил OTT-платформу для производства собственного контента. (К настоящему моменту уже было снято нескольких документальных фильмов и сериалов. [1, с. 35])

Уже ранее были упомянуты OTT-платформы, которые стали интересной альтернативой традиционному телевидению. Есть серьезные основания полагать, что с их становлением и появлением суперагрегаторов, таких как YouTube TV, Apple TV+, изменится ландшафт рынка. При этом необходимо отметить, что в индустрии развлечений и спорта «стриминговые войны» становятся невыгодными ни пользователям, ни дистрибьютерам ввиду повышения цены подписки для потребителей и увеличению расходов для производителей. Кроме того, покупатели контента стремятся агрегировать у себя обширные библиотеки, меньше обращая внимание на эксклюзивность прав. Однако в последнее время рынок стал более фрагментированным и периодически вынуждает потребителей контента отказываться от просмотра части передач, переплачивать за подписки или вовсе смотреть пиратские трансляции. Тем не менее, динамика рынка медиаправ предполагает новый виток консолидации контента в медиапотреблении под влиянием суперагрегаторов и различных технологических платформ [1; с. 39, 42–43].

### **Заключение**

Пандемия нанесла сокрушительный удар по спортивной индустрии, которая оказалась совершенно не готова к масштабным изменениям. Урон пришелся на весь сектор в независимости от размера организаций, причем наибольший ущерб понесли те, кто больше все оказался зависимым от мероприятий, проводимых офлайн. Кризис не только обнажил структурные риски индустрии, но и выявил необходимость в системных изменениях моделей спортивных организаций.

Для киберспорта пандемию можно рассматривать, как счастливый

билет – в условиях отсутствия доступа к массовым мероприятиям киберспортивная индустрия начала стремительно набирать обороты, демонстрируя отличные показатели роста. Тем не менее, стоит понимать о необходимости четкого плана действий. Важно понимать, что киберспорт – это отдельная дисциплина со своими правилами и культурой, развитие любого нового продукта, в том числе киберспортивного направления, долгосрочный процесс [1, с. 59].

Что касается медиа, то в настоящий момент надеяться на долгосрочные эксклюзивные контракты в сфере киберспорта не приходится. Однако заметим, что в условиях локдауна был брошен вызов устоявшимся канонам, и новая реальность стимулирует развитие сторителлинга и созданий контент-стратегий без привязки к событиям [1, с. 45]. В ближайшее время необходимо будет определить дальнейшую стратегию развития с учетом технологических решений и поведенческих характеристик зрителей.

#### Литература

1. Спортивная индустрия: перезагрузка // pwc.ru URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/sport-survey-2020.pdf> (дата обращения: 30.10.2021).

2. Esports Ecosystem 2021: The key industry companies and trends growing the esports market // Insider Intelligence URL: <https://www.insiderintelligence.com/insights/esports-ecosystem-market-report/> (дата обращения: 30.10.2021).

3. Let's Play! 2021 | The European esports market // Deloitte URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/telecommunications/esports-in-europe.html> (дата обращения: 30.10.2021).

4. Newzoo Global Games Market Report 2021 | Free Version // newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/trend-reports/newzoo-global-games-market-report-2021-free-version/> (дата обращения: 30.10.2021).

*Дубинин Александр Алексеевич, студент 3 к., aadubinin\_1@edu.hse.ru, Россия, Москва, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».*

#### CHALLENGES FOR THE SPORTS INDUSTRY

*Dubinina Aleksandr Alekseevich, 3<sup>rd</sup> year student, aadubinin\_1@edu.hse.ru, Russia, Moscow, HSE University.*

**Annotation:** *the article describes the current situation in the global sports industry, as well as analyzes further growth points and challenges with an emphasis on the development of esports, and a paradigm shift in the media.*

**Keywords:** *sports industry, sports economics, esports, pandemic COVID-19.*

#### References

1. Sportivnaya industriya: перезагрузка // pwc.ru URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/sport-survey-2020.pdf> (data obrashcheniya: 30.10.2021).

2. *Esports Ecosystem 2021: The key industry companies and trends growing the esports market // Insider Intelligence URL: <https://www.insiderintelligence.com/insights/esports-ecosystem-market-report/> (data obrashcheniya: 30.10.2021).*
3. *Let's Play! 2021 | The European esports market // Deloitte URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/telecommunications/esports-in-europe.html> (data obrashcheniya: 30.10.2021).*
4. *Newzoo Global Games Market Report 2021 | Free Version // newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/trend-reports/newzoo-global-games-market-report-2021-free-version/> (data obrashcheniya: 30.10.2021).*

УДК 796.062

## **ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ**

Жукова О.В.

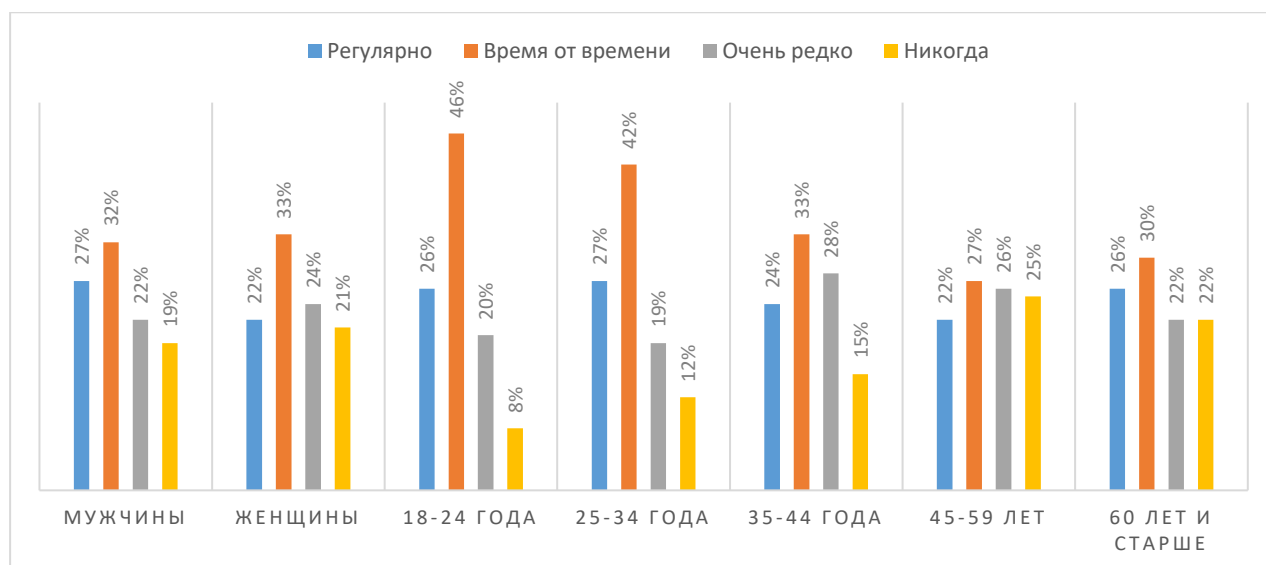
***Аннотация:** ограничительные меры в связи с пандемией COVID-19 повлияли на деятельность не только российских спортивных клубов, но и оказали негативное влияние на всю мировую индустрию спорта. Пандемия затронула профессиональный спорт и заинтересованных стейкхолдеров: спортсменов, тренеров, инструкторов и прочий персонал. В связи с падением доходов спортивные организации вынуждены сокращать свои операционные расходы.*

***Ключевые слова:** коммерческая деятельность, снижение доходов, пандемия, спортивная экосистема.*

Здоровый образ жизни является предпосылкой для развития всех сторон жизнедеятельности человека, достижения им активного долголетия и полноценного выполнения социальных функций. В России социальными проблемами этого уровня занимается служба формирования здорового образа жизни (СФЗОЖ), которая включает краевые, областные, городские и районные центры здоровья, врачебно-физкультурные диспансеры, косметологические лечебницы, кабинеты пропаганды здорового образа жизни. Научно-методическое обеспечение осуществляет Всероссийский научно-исследовательский центр профилактической медицины. Основными направлениями исследования которого являются: профилактика заболеваний, личная гигиена, психологическая и нравственная обстановка в семье и группа факторов, влияющих на деловую активность индивида.

Актуальность здорового образа жизни вызвана возрастанием и изменением характера нагрузок на организм человека в связи с усложнением общественной жизни, увеличением рисков техногенного, экологического, психологического, политического свойства [2]. По данным Министерства спорта РФ, за 2015–2020 годы доля россиян, систематически занимающихся спортом, выросла с 31,9% до 45,4%. Повысился интерес к массовым спортивным мероприятиям, например, в первом марафоне г.

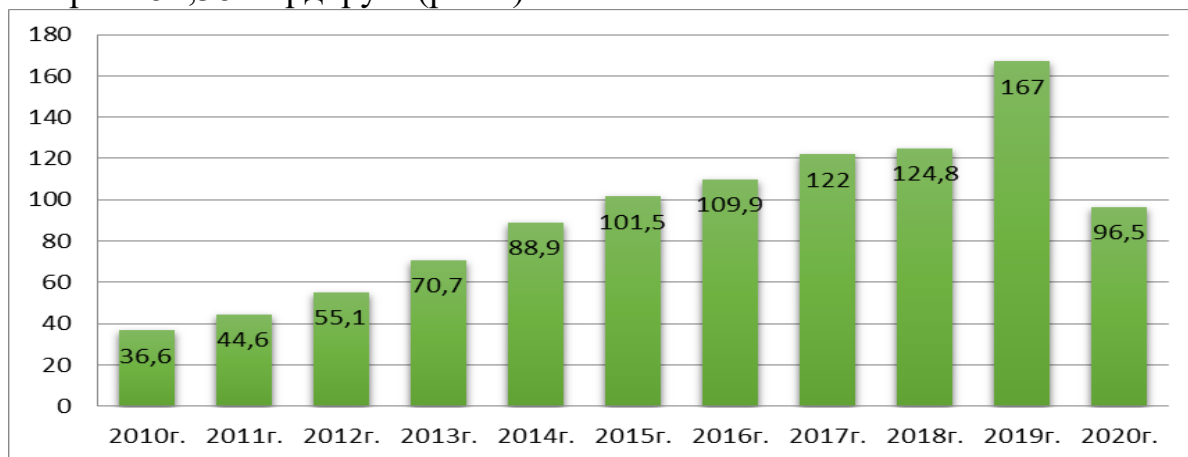
Москвы в 2013 году на дистанции 42,2 км участвовало 2,5 тыс. человек, а в 2020 году — около 10 тыс. человек (рис. 1) [3].



Источник: <https://wciom.ru>

Рисунок 1 – Регулярность занятия спортом среди россиян, %

Ограничительные меры в связи с пандемией COVID-19 привели к изменениям не только привычной жизнедеятельности, но и затронули физическую активность россиян. Анализ показателей за 2020г. показал, что из-за пандемии COVID-19 выручка фитнес-индустрии уменьшилась на 65 млрд. руб., прекратило деятельность 30% организаций, уволено 140 тыс. сотрудников из 768 тыс. человек ранее работавших в отрасли. Только за период локдауна, который начался 21 марта 2020г. и продлился в зависимости от региона, от трех до пяти месяцев, фитнес-индустрия потеряла 51,38 млрд. руб. (рис.2).



Источник: <https://marketing.rbc.ru>

Рисунок 2 – Динамика рынка фитнес услуг в России на период 2010-2020гг., млрд. руб.

Пандемия затронула не только профессиональный спорт и заинтересованных стейкхолдеров: спортсменов, тренеров, инструкторов и прочий персонал, но и самым негативным образом повлияла на массовый спорт.

До пандемии стоимость мировой индустрии спорта оценивалась в 756 млрд. долл. США в год. Ориентировочно 270 млрд. долл. США (36%) приходится на сектор ритейла; 200 млрд. долл. США (26%) – на инфраструктуру, еду, напитки и спортивные ставки; 171 млрд. долл. США (23%) – на отрасль профессионального спорта и 115 млрд. долл. США (15%) – на доходы от операционной деятельности спортивных клубов. Спорт и физическая культура занимают существенный сектор в экономике стран. Например, в Европейском Союзе доля ВВП, связанная со спортом, составляет 279,7 млрд. евро, что составляет 2,12% от общего ВВП ЕС. Количество людей, занятых в сфере физической культуры и спорта, достигает 5,67 млн. человек [1].

По оценкам Aljazeera, составленным на основе данных ESPN, KPMG, The Guardian и Nikkei Asian Review, COVID-19 в наибольшей степени повлиял на основные лиги США и Европы. В США для Главной лиги бейсбола (Major League Baseball, MLB), Высшей лиги футбола (Major League Soccer, MLS), Национальной хоккейной лиги (National Hockey League, NHL), Национальной баскетбольной ассоциации (National Basketball Association, NBA), Национальной футбольной лиги (National Football League, NFL)1 совокупные потери в доходах составили 5,5 млрд. долл. США. Английская Премьер-лига потеряла доходов на сумму 1,35 млрд. долл. США; испанская La Liga - 1 млрд. долл. США; крикет, регби и футбол в Великобритании - 850 млн долл. США; итальянская Серия А лишится 703 млн. долл. США, французская Лига 1 – 430 млн. долл. США. Потери от переноса Олимпийских игр в Токио оцениваются на уровне 6 млрд. долл. США.

Значительные потери лиг объясняются падением доходов от продажи прав на трансляцию матчей, коммерческой деятельности и проведения матчей (англ. – matchday). Согласно данным Statista, потери Английской Премьер-лиги за сезон 2019–2020 года в области продажи прав на трансляцию оценивались в сумму около 800 млн. евро, в области коммерческой деятельности и проведения матчей – 300 млн. евро и 180 млн. евро, соответственно. Подобное соотношение характерно и для других лиг: например, оценки падения дохода в отношении испанской La Liga находились на уровне 970 млн. евро (трансляции – 600 млн. евро, коммерческая деятельность – 200 млн. евро, проведение матчей – 170 млн. евро) [1].

Пандемия в США затронула 1,3 млн. профессий спортивной индустрии. По возрастному составу наиболее пострадали занятые в возрасте от 25 до 34 лет (около 442 тыс. человек или 23%). Среди наиболее пострадавших профессий – фитнес-тренеры и инструкторы по аэробике



(около 370 тыс. человек), тренеры и агенты (около 279 тыс. человек), персонал в сфере развлечений и досуга (около 193 тыс. человек). Падение доходов фитнес-тренеров и инструкторов по аэробике оценивается на уровне 4,1 млрд долл. США, тренеров и агентов – 3,18 млрд. долл. США, персонала в сфере развлечений и досуга – 1,14 млрд. долл. США. Падение доходов спортсменов и участников спортивных состязаний оценивается в 349 млн. долл. США.

В связи с падением доходов спортивные организации вынуждены сокращать свои операционные расходы. Во время пандемии COVID-19 многим футбольным клубам пришлось сокращать заработные платы игрокам (иногда и тренерскому штабу), например, в Атлетико и Барселоне снижение заработных плат составило 70%, в Ювентусе экономия фонда заработной платы составила около 90 млн. евро.

Тем не менее не все спортивные организации смогли справиться с последствиями пандемии: например, Федерация регби США объявила о банкротстве в связи с финансовыми трудностями [1].

Сегодня сложно делать прогноз по сроку окончания пандемии и полноценного восстановления спортивной индустрии. Эксперты выделяют несколько трендов, которые необходимо учитывать в качестве долгосрочных последствий пандемии COVID-19, одним из которых является усиление мер безопасности при проведении спортивных соревнований. Организация Объединенных Наций, признавая ценность спорта для здоровья и благополучия населения, а также его социальную и экономическую значимость, подготовила общие рекомендации для правительств и международных спортивных организаций, призванные обеспечить безопасное возобновление спортивных мероприятий по завершении пандемии. Отдельное внимание уделяется необходимости сохранения профессиональной спортивной экосистемы и налаживания коммуникации с болельщиками с целью разъяснения мер предосторожности и создания безопасных условий для посещения будущих соревнований.

#### Литература

1. Спорт в условиях пандемии COVID-19 // Счетная палата Российской Федерации, 2020.
2. Самохина А.Д., Жукова О.В. Финансовые риски фитнес-клубов Москвы и Подмосковья/Молодые ученые: материалы Межрегиональной научной конференции (Россия, Москва 22–24 апреля 2020 г.). – М.: РГУФКСМиТ, 2020. – С. 309-315.
3. Мерцалова А., Костырев А. Как пандемия изменила ход массовых спортивных мероприятий //Коммерсант, 27.08.2021г.
4. <https://cbr.ru> – Официальный сайт Банка России.
5. <https://wciom.ru> – Официальный сайт ВЦИОМ.
6. <https://marketing.rbc.ru> – РБК Исследование рынков.

*Жукова Ольга Владиславовна, к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, e-mail: zhkova.olga@yandex.ru, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва, Сиреневый бульвар, д.4.*

#### **IMPACT OF PANDEMIC ACTIVITIES SPORTS INDUSTRY**

*Zhukova Olga Vladislavovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin, e-mail: zhkova.olga@yandex.ru, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK), Russia, Moscow, Lilac Boulevard, 4.*

**Annotation:** *restrictive measures in connection with the COVID-19 pandemic affected not only the activities of Russian sports clubs, but also had a negative impact on the entire global sports industry. The pandemic affected professional sports and interested stakeholders: athletes, coaches, instructors and other personnel. Due to falling revenues, sports organizations are forced to reduce their operating expenses.*

**Keywords:** *commercial activity, income reduction, pandemic, sports ecosystem.*

#### *References*

- 1. Sport v usloviyah pandemii COVID-19 // Schetnaya palata Rossijskoj Federacii, 2020.*
- 2. Samohina A.D., Zhukova O.V. Finansovye riski fitnes-klubov Moskvy i Podmoskov'ya/Molodye uchenye: materialy Mezhhregional'noj nauchnoj konferencii (Rossiya, Moskva 22–24 aprelya 2020 g.). – M.: RGUFKSMiT, 2020. – S. 309-315.*
- 3. Mercalova A., Kostyrev A. Kak pandemiya izmenila hod massovyh sportivnyh meropriyatij //Kommersant, 27.08.2021g.*
- 4. <https://cbr.ru> – Oficial'nyj sajt Banka Rossii.*
- 5. <https://wciom.ru> – Oficial'nyj sajt VCIOM.*
- 6. <https://marketing.rbc.ru> – RBK Issledovanie rynkov.*

УДК 796.093.41

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО ПРАЗДНИКА**

Загоровская Н.В.

**Аннотация:** *в статье автор рассматривает понятие спортивного корпоративного праздника, особенности его организации и обозначает перспективы дальнейшего развития в новых условиях. Определяет его место в системе корпоративной коммуникации и внутренней политики компании. Обозначены возможности в рамках развития корпоративной этики, приведены примеры развития данного направления за последние десятилетия.*

**Ключевые слова:** *корпоративные мероприятия, событийный маркетинг, спортивный праздник, спортивный корпоративный праздник, организация мероприятий, корпоративный спорт.*

Понятие корпоративной культуры получило свое распространение в

России в конце 90-х годов XX века. От умения организовать сплоченную команду из сотрудников часто напрямую зависит успех бизнеса. Помимо создания собственной концепции бренда, разработки идеалов, миссии и ценностей компании, проводятся специальные корпоративные мероприятия. Среди них - тренинги и корпоративные праздники.

Корпоративный праздник – важная часть культуры компании, так как выступает ведущим коммуникативным инструментом. Несмотря на распространенное мнение обывателей о развлекательной цели подобных событий, ключевыми элементами являются командообразование, обучение и развитие персонала, повышение мотивации сотрудников. Как отмечает Н.А. Перепелкин, они «позволяют сформировать максимально прогнозируемое, положительное отношение к компании, бренду, или продукту через построение личной, персональной коммуникации с индивидуумом, посредством воздействия, на комплексной, интегрированной основе, на его органы чувств и восприятия, максимально задействуя эмоциональные привязки и возможность обучения через реальный опыт или его имитацию» [4]. Последние годы ситуацию в сфере организации мероприятий изменила пандемия. Помимо широкого распространения онлайн событий, от некоторых видов корпоративных мероприятий – инсентив (корпоративные поездки) и спортивные праздники и вовсе пришлось отказаться. Этот факт и общий спад в сфере событийного маркетинга, особенно заметный после подъема 2010-х годов, вынуждают задуматься над перспективами отрасли, и в частности, спортивного корпоративного праздника.

В современных условиях развитых технологий и высокой конкуренции, сотрудники компании становятся основным преимуществом одной компании над другой. И именно улучшение корпоративной культуры позволяет повысить профессионализм работников, создать необходимую атмосферу, организовать инструменты эффективного взаимодействия участников коллектива друг с другом.

Особенность корпоративного праздника – создание непривычных условий взаимодействия его участников. Помимо смены обстановки, значительное влияние оказывает и фактор временной смены ролей в компании, общение с коллегами, коммуникация с которыми в обычной рабочей обстановке редка или не происходила совсем. Фактор сплочения становится ключевым в спортивных корпоративных праздниках. Кроме того, согласно Ворожцовой В.В, спортивные мероприятия выступают как:

- способ снятия нервного напряжения и уменьшения стресса;
- способ выявления неформальных лидеров и объединения вокруг них коллектива;
- способ формирования командного духа, установления неформальных отношений между работниками;
- нацеленность на результат, выработка стратегий, которые впоследствии переносятся на способ организации деятельности и

коммуникаций на рабочем месте;

- способ проявления индивидуальных способностей сотрудников, что повышает их самооценку и, соответственно, влияет на стремление к карьерному росту;
- поддержание здоровья сотрудников компании. [2]

Наличие цели – неотъемлемая часть любого корпоративного мероприятия [5]. Для спортивного праздника ими чаще всего становятся: установление необходимых новых взаимодействий в коллективе, упрочнение связей и создание стремления к общему результату – победе, как в рамках спортивного состязания, так и шире – над конкурентами в сфере бизнеса.

Другим важным фактором становится самоутверждение среди конкурентных организаций [3]. В спортивных корпоративных праздниках он реализуется наиболее полно. За последние два десятилетия сложилась целая отрасль спортивной корпоративной культуры. Так с течением времени возникла корпоративная лига, в которой на спортивной арене могут встретиться различные компании, в том числе и конкурирующие друг с другом на бизнес-площадках. Спортивная игра как форма организации события позволяет в приемлемой форме «сразиться» с соперником. Эта игровая сущность, ограниченная строгими рамками правил, помогает изменить отношения как внутри коллектива, так и найти новый подход к решению задач. Например, в 2021 году состоялись X московские летние корпоративные игры. «14 и 15 августа спортсмены-любители из 101 российского предприятия соревновались в 26 спортивных дисциплинах, включая сдачу норм ГТО» - сообщила пресс-служба Лужников [1]. Широко известны также и примеры спортивных корпоративных состязаний, проходящих в рамках МАКС, различные благотворительные забеги.

Если в 2000-х спортивный праздник представлял собой стадионное зрелище, направленное на создание новой обстановки для сотрудников, а в самих же соревнованиях принимали участие только часть коллектива работников, то сейчас вектор сместился в другом направлении. Теперь интерес представляет действительно массовый спорт (кстати согласно ФЗ №273 корпоративный спорт трактуется как массовый) [6], в который вовлекается практически все сотрудники. Современные компании только последние пять лет начинают перенимать советский опыт в популяризации спортивного движения как неотъемлемой части стремления к оздоровлению коллектива. Так сейчас многие специалисты HR и PR направлений отмечают, что 60-70% сотрудников любой компании настроены к спортивному движению скептически. И именно на них должна быть направлена работа по привлечению к активному образу жизни и установлению положительного мнения о спорте.

Резким изменениям спортивный праздник подвергся не только благодаря общему смещению идеи от создания яркого имиджа компании к стабильному развитию, который проявлялся и в праздничных

корпоративных формах. Прежде всего толчком оказалась пандемия. Новые формы организации ушли в онлайн-форматы, а наиболее популярными оказались занятия со знаменитостями на платформах ZOOM и YouTube. На наш взгляд это направление станет ключевым в будущем развитии спортивного корпоративного движения, окончательно заместив форму праздника пролонгированным непрерывным циклом оздоровления коллектива.

Перспективой развития спортивного корпоративного движения как продолжателя спортивного корпоративного праздника может стать создание единой всероссийской системы, благодаря которой сотрудники различных компаний по всей стране смогут принять участие в спортивных соревнованиях в широком круге дисциплин. Внутренние состязания, а также региональные и окружные, организованные по принципу профессионального спорта, логически приобретают статус отборочных. При этом помимо решения внутренних задач организации корпоративной культуры на первых этапах мероприятий, проводимых среди сотрудников одной компании, появится более широкое значение взаимодействия с коллегами из других компаний, как следствие более полное понимание как собственных сильных и слабых сторон организации и взаимодействия, так и «соперника».

Спортивный корпоративный праздник в России за последние два года претерпевает значительные изменения. Стадионная форма, включающая в себя зрелищную часть постепенно в новых реалиях уходит в прошлое, открывая дорогу массовому спортивному движению.

#### Литература

1. «В Лужниках завершились X Московские летние корпоративные игры» // Новости. 16.08.2021 <https://www.luzhniki.ru/news/news/v-luzhnikah-zavershilis-x-moskovskie-letnie-korporativnye-igry> (дата обращения: 23.10.21)
2. Ворожцова В.В. Корпоративный спорт как часть эффективной работы компании / В.В. Ворожцова // Сб. статей участников V Международного научного студенческого конгресса: Развитие российской экономики: проблемы и перспективы. – 2014. Изд-во: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва.
3. Конькова, О. М. Корпоративные мероприятия как инструмент трансляции ценностей организационной культуры / О. М. Конькова // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента : Сборник статей по материалам VIII международной научно-практической конференции : Ассоциация научных сотрудников "Сибирская академическая книга", 2018. – С. 67-73.
4. Перепелкин Н.А. Корпоративные мероприятия как направление событийного маркетинга. 2015 // [https://www.researchgate.net/publication/341931147\\_KORPORATIVNYE\\_ME](https://www.researchgate.net/publication/341931147_KORPORATIVNYE_ME)

## ROPRIATIA\_KAK\_NAPRAVLENIE\_SOBYTIJNOGO\_MARKETINGA

(дата обращения: 10.10.2021)

5. Шмагарина П. Ю. Спортивные праздники в корпоративной культуре организации // Здоровье – основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2011. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sportivnye-prazdniki-v-korporativnoy-kulture-organizatsii> (дата обращения: 03.10.2021).

6. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

*Загоровская Наталия Владимировна, старший преподаватель, april0000@mail.ru, Россия, Москва «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)».*

### PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF SPORTS CORPORATE EVENTS

*Zagorovskaya Nataliya Vladimirovna, senior lecturer, april0000@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *in the article, the author examines the concept of a sports corporate event, the peculiarities of its organization, and outlines the prospects for further development in new conditions. Determines its place in the system of corporate communication and internal policy of the company. Opportunities in the development of corporate ethics are indicated, examples of the development of this direction over the past decades are given.*

**Keywords:** *corporate events, event marketing, sports event, sports corporate event, event organization, corporate sports.*

#### References

1. «V Luzhnikah zavershilis' X Moskovskie letnik korporativnye igry» // Novosti. 16.08.2021 <https://www.luzhniki.ru/news/news/v-luzhnikah-zavershilis-x-moskovskie-letnie-korporativnye-igry> (data obrashcheniya: 23.10.21)

2. Vorozhova V.V. Korporativnyj sport kak chast' effektivnoj raboty kompanii / V.V. Vorozhova // Sb. statej uchastnikov V Mezhdunarodnogo nauchnogo studencheskogo kongressa: Razvitie rossijskoj ekonomiki: problemy i perspektivy. – 2014. Izd-vo: Finansovyj universitet pri Pravitel'stve Rossijskoj Federacii, Moskva.

3. Kon'kova, O. M. Korporativnye meropriyatiya kak instrument translyacii cennostej organizacionnoj kul'tury / O. M. Kon'kova // Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk i sovremennogo menedzhmenta : Sbornik statej po materialam VIII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii : Associaciya nauchnyh sotrudnikov "Sibirskaya akademicheskaya kniga", 2018. – S. 67-73.

4. Perepelkin N.A. Korporativnye meropriyatiya kak napravlenie sobytijnogo marketinga. 2015 // [https://www.researchgate.net/publication/341931147\\_KORPORATIVNYE\\_MEROPRIATIA\\_KAK\\_NAPRAVLENIE\\_SOBYTIJNOGO\\_MARKETINGA](https://www.researchgate.net/publication/341931147_KORPORATIVNYE_MEROPRIATIA_KAK_NAPRAVLENIE_SOBYTIJNOGO_MARKETINGA) (data obrashcheniya: 10.10.2021)

5. SHmagarina P. YU. Sportivnye prazdniki v korporativnoj kul'ture organizacii // Zdorov'e – osnova chelovecheskogo potenciala: problemy i puti ih resheniya. 2011. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sportivnye-prazdniki-v-korporativnoy-kulture-organizatsii> (data obrashcheniya: 03.10.2021).

6. Federal'nyj zakon ot 29.12.2012 № 273-FZ «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii».

## ВЛИЯНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Казакова А.Е., Жукова О.В.

***Аннотация:** в статье рассматривается проблема необходимости нацеленности предприятий, выпускающих спортивное оборудование, на международные стандарты управления качеством в целях повышения конкурентоспособности и удовлетворения потребностей клиентов. Также делается вывод о необходимости внедрения системы управления качеством согласно международным стандартам при выходе на международный рынок.*

***Ключевые слова:** производство спортивного оборудования, качество, международные стандарты.*

Качество продукции выступает как один из наиболее значимых факторов конкурентоспособности. Соответственно, чтобы быть конкурентоспособным, предприятию необходимо выпускать высококачественную продукцию. Однако понятие качества является достаточно сложным, так как оно включает в себя совокупность свойств.

На данном этапе развития спортивной отрасли основной акцент делается на повышение качества изготавливаемых товаров, чтобы продукция предприятия была востребована и конкурентоспособна. Кроме того, современность характеризуется тенденциями к глобализации мирового хозяйства, что обуславливает необходимость международного сотрудничества. Внешняя среда организаций постоянно меняется, поэтому для обеспечения высокого качества услуг необходимо регулярно анализировать требования потребителей, определять процессы, способствующие созданию продукции, удовлетворяющей спрос потребителей.

При стратегии выхода компании на мировой рынок необходима ориентация производителей на международные стандарты управления качеством. ИСО семейства 9000, направленные на оценку системы качества предприятия и считающиеся нормативной базой в данном направлении. Механизмом предупреждения возможной потери установленного уровня качества является менеджмент качества на основе стандартов ISO 9000 [1].

### **ISO (International Organization for Standardization) -**

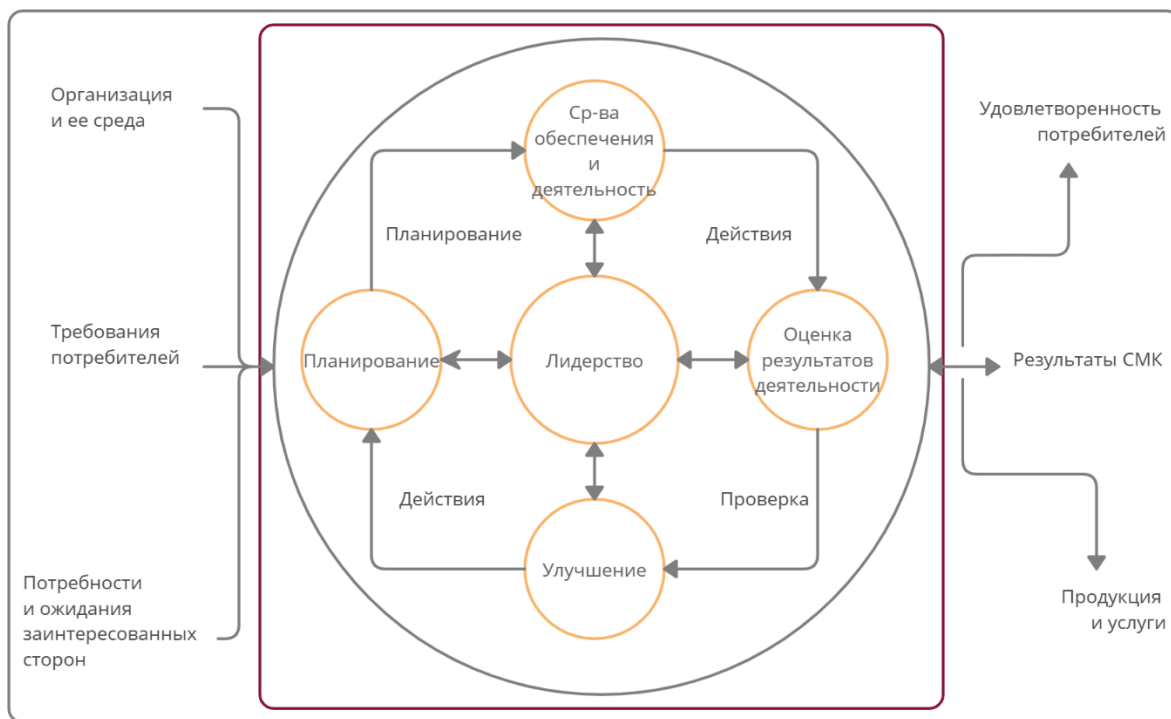
Международная организация по стандартизации. Основной целью ISO является развитие принципов стандартизации, способствующих интеграционным процессам в разных областях и направлениях деятельности. В настоящее время серия ISO 9000 состоит из следующих стандартов.

- ISO 9000:2015 «Система менеджмента качества. Основные положения и словарь» - представляет собой введение в СМК, а также словарь терминов и определений.
- ISO 9001:2015 «Система менеджмента качества. Требования» - устанавливает требования для систем менеджмента качества и определяет модель СМК, основанную на процессах.
- ISO 9004:2009 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества».
- ISO 19011:2011 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента» [4].

Стандарты ИСО серии 9000 устанавливают единый, признанный в мире подход к договорным условиям по оценке систем качества, и при этом регламентируют отношения между производителями и потребителями продукции. Международные стандарты ИСО гарантируют, что продукты и услуги являются безопасными, качественными и надежными. Данные стандарты носят рекомендательный характер, однако более чем в 90 странах мира они приняты в качестве национальных стандартов. В Российской Федерации стандарты качества утверждены в качестве ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Настоящий стандарт направлен на применение «процессного подхода» при разработке, внедрении и улучшении результативности системы менеджмента качества в целях повышения удовлетворенности потребителей путем выполнения их требований. Этот подход позволяет организации управлять взаимосвязями и взаимозависимостями между процессами системы, так чтобы общие результаты деятельности организации были улучшены [2].

Процессный подход включает в себя систематическое определение и менеджмент процессов и их взаимодействия таким образом, чтобы достигать намеченных результатов в соответствии с политикой в области качества и стратегическим направлением организации. Система менеджмента качества представлена на рисунке 1.





Источник: ГОСТ Р ИСО 9001-2015

Рисунок 1 – Система менеджмента качества

Система менеджмента качества на современном уровне развития представляет собой идеологию управления организацией, а не просто организационно-техническую систему или набор взаимосвязанных управленческих методов и технологий. В основе любой идеологии лежат постулаты или принципы, от которых эта идеология отталкивается. Именно на основе таких принципов строится вся теоретическая и практическая база. Стандарты ИСО серии 9000 являются практической базой для идеологии менеджмента качества. Они предназначены для разработки и внедрения систем менеджмента качества предприятий с целью последующей сертификации или для заключения контрактов с другими предприятиями, которые предъявляют требования к стабильности и надежности выполнения контрактных обязательств [3].

Система управления качеством, сертифицированная по стандарту ИСО серии 9000, позволит компании получить выгоды, как для внутренних, так и для внешних процессов предприятия или организации:

1. Повышенное внимание к потребителю и клиентоориентированность процессов внутри компании.
2. Постоянное улучшение системы менеджмента качества.
3. Получение преимущества перед конкурентами при участии в тендерных торгах.
4. Упрощение и удешевление процесса получения допуска или разрешений.
5. Улучшенный имидж компании.

6. Возможность выхода на международный рынок.

Проведение политики в области управления качеством, следуя международным стандартам, является основной функцией в системе управления качеством спортивного предприятия. Соответствие требованиям стандартов ИСО серии 9000 означает выход предприятия на новый, более качественный уровень, повышение эффективности всех процессов управления, улучшение качества выпускаемой продукции, и, как следствие, повышение результативности и эффективности всей деятельности предприятия.

Литература

1. Национальный стандарт Российской Федерации «Системы менеджмента качества» ГОСТ Р ИСО 9000-2015 (Дата введения 2015-11-01).
2. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 "Системы менеджмента качества. Требования"
3. ISO 9000:2015 // Журнал «Management» все об ISO 9001 (Электронный ресурс) URL: <https://iso-management.com/standarty-iso/iso-9000-2015/>
4. [https://1c.ru/uk-part/uk/qual/sk\\_tskf](https://1c.ru/uk-part/uk/qual/sk_tskf) - Система 1С

*Казакова Александра Евгеньевна, студент 4 года обучения направления 38.03.02 «Менеджмент» кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, sashulkakaz@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Жукова Ольга Владиславовна, к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, e-mail: [zhkova.olga@yandex.ru](mailto:zhkova.olga@yandex.ru), Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва, Сиреневый бульвар, д.4.*

*THE IMPACT OF QUALITY MANAGEMENT ON THE COMPETITIVENESS OF SPORTS ORGANIZATIONS*

*Kazakova Alexandra Evgenievna, a 4-year student of the direction 38.03.02 "Management" of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin, sashulkakaz@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK).*

*Zhukova Olga Vladislavovna, Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin, e-mail: [zhkova.olga@yandex.ru](mailto:zhkova.olga@yandex.ru), Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK), Russia, Moscow, Lilac Boulevard, 4.*

**Annotation:** *the article deals with the problem of the need for enterprises producing sports equipment to focus on international quality management standards in order to increase competitiveness and meet customer needs. It is also concluded that it is necessary to implement a quality management system according to international standards when entering the international market.*

**Keywords:** *production of sports equipment, quality, international standards.*

#### References

1. Nacional'nyj standart Rossijskoj Federacii «Sistemy menedzhmenta kachestva» GOST R ISO 9000-2015 (Data vvedeniya 2015-11-01).
  2. GOST R ISO 9001-2015 "Sistemy menedzhmenta kachestva. Trebovaniya"
  3. ISO 9000:2015 // ZHurnal «Management» vse ob ISO 9001 (Elektronnyj resurs)
- URL: <https://iso-management.com/standarty-iso/iso-9000-2015/>  
4. [https://1c.ru/uk-part/uk/qual/sk\\_tskf](https://1c.ru/uk-part/uk/qual/sk_tskf) - Sistema 1S

УДК 796.062.4

## АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ ПРОВЕДЕНИЯ ЛЕТНИХ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР

Клоков К.А.

**Аннотация:** статья посвящена анализу финансово-экономических показателей летних Олимпийских игр в разных странах в период с 1976 по 2016 гг. При помощи метода математической статистики выявлена зависимость прибыли от объемов государственного финансирования.

**Ключевые слова:** олимпийские игры, финансово-экономические показатели, государственное и частное финансирование.

Проведение Олимпийских игр является важным, почетным и престижным мероприятием, поэтому каждая страна ведет активную борьбу за право быть страной - организатором. На продвижение и проведение Олимпийских игр страны тратят огромные финансовые ресурсы. Однако данные решения и сам факт проведения Олимпийских игр не всегда вписываются в бюджет принимающей страны. В этом случае многие страны берут кредиты или облагают обременениями местное население, чтобы получить дополнительные средства на проведение Олимпийских игр [1, 6].

Проведение летних Олимпийских игр требует значительных инвестиций, связанных не только с организацией самого события, но и с созданием необходимой для этого инфраструктуры. Иногда вложенные инвестиции не окупаются ни во время проведения самого мероприятия, ни в последующем [4].

Исследованию экономических эффектов Олимпийских игр посвящены многие научные труды. Так, Нуреев Р.М. и Маркина Е.В. систематизировали мировой опыт организации и проведения Олимпийских игр, проанализировав социально-экономические результаты их проведения. В статьях Сидорова А.С. и Мартыненко С.Е. исследованы экономические аспекты Олимпийских игр. Влияние Олимпийских игр на экономику стран изучено Курочкиной Н.Е., Зародиной А.В., Гришиной В.А.

Цель исследования: провести научный анализ финансово-экономических показателей летних Олимпийских игр в разных странах с 1976 по 2016 гг. и выявить зависимость прибыли от объемов государственного финансирования.

Объект исследования: финансово-экономические показатели проведения летних Олимпийских игр для стран-организаторов.

Предмет исследования: зависимость прибыли от объемов государственного финансирования летних Олимпийских игр для стран участников.

Гипотеза – предполагается, что снижение доли государственного финансирования организации и проведения Олимпийских игр позволит увеличить прибыль.

Задачи исследования:

1. Изучить механизмы финансового обеспечения летних Олимпийских игр в разных странах.

2. Проанализировать финансово-экономические показатели проведения летних Олимпийских игр с 1976 по 2016 гг.

3. Выявить зависимость прибыли от проведения летних Олимпийских игр и доли государственного финансирования.

В ходе работы применялись следующие теоретические методы исследования: анализ научно-методической литературы, описание, анализ и синтез, метод корреляционного анализа, статистический и сравнительный анализ и общенаучные методы познания, которые позволили рассмотреть взаимосвязи исследуемых показателей и процессов. Использование выбранных методов наиболее полно обосновывает полученные результаты и выводы.

Проведение Олимпийских игр даёт импульс развитию экономики страны их проведения и направлено на достижение двух основных целей: получения максимальной прибыли и достижения максимального положительного внешнего эффекта. Частный бизнес более заинтересован в достижении первой цели, ко второй, в большей степени, стремится государство.

Рассмотрим механизм формирования прибыли бюджета Олимпийских игр.

Все финансовые источники, из которых складывается современный бюджет Олимпийских игр можно разделить на внешние и внутренние.

1. К внешним источникам следует отнести пожертвования меценатов, спонсорские средства, поступления от государственных структур.

2. К внутренним источникам следует отнести поступления: продажа прав на телевизионные трансляции Олимпийских игр, лицензирование, продажа билетов на спортивные соревнования, предоставление прав на размещение информации в интернете и продажа олимпийских товаров через интернет-магазины, лотереи, реализация марок, монет и др. олимпийских сувениров [2, 3].

В рамках данного исследования проанализированы финансово-экономические показатели летних Олимпийских игр с 1976 по 2016 год (табл. 1).

Таблица 1- Финансово-экономические показатели проведения летних Олимпийских игр в период с 1976 по 2016 гг. [5]

Год	Место проведения	Плановые затраты (млн дол)	Фактически е затраты (млн дол)	Отклонение фактических затрат от плановых (млн. дол)	Отношение фактических затрат к плановым (раз)	Доля государственного финансирования (%)	Прибыль (млн. дол)
1976	Монреаль	310	1600	1290	5,2	95	-800
1980	Москва	330	1400	1070	4,2	99	-200
1984	Лос-Анджелес	347	1200	853	3,5	2	250
1988	Сеул	1700	710	-990	0,41	46	420
1992	Барселона	677	1800	1123	2,7	38	2,5
1996	Атланта	1000	1700	700	1,7	15	800
2000	Сидней	960	4100	3140	4,3	30	200
2004	Афины	1600	10800	9200	6,8	75	-4000
2008	Пекин	14300	42000	27700	2,9	84	135
2012	Лондон	2370	12000	9630	5,1	0	1200
2016	Рио-де-Жанейро	7000	14000	7000	2	90	-6000

Анализ финансово-экономических показателей показывает, что из 11 стран-организаторов, достигли финансовой прибыли только семь стран (64%). Наибольшую прибыль МОК и страна организатор получили от проведения Олимпийских игр в Лондоне и Атланте. Самые убыточные Олимпийские игры прошли в Монреале, Афинах и Рио-де-Жанейро.

Фактические затраты на летние Олимпийские игры значительно превышают их плановое значение по всем странам, за исключением Южной Кореи, которая сумела сократить свои плановые затраты на 59%. Самый высокий уровень расхождения с плановыми затратами имели города Лондон (5,1), Монреаль (5,2), Афины (6,8). Значение этого показателя обусловлено различными факторами: природными, климатическими, социальными, экономическими.

Горизонтальный анализ доли государственного финансирования в проведении летних Олимпийских игр не позволяет однозначно сделать вывод о влиянии этого финансирования на финансовый результат проведения мероприятия.

На рисунке 1 показано, какое финансирование было характерно для каждых летних Олимпийских игр в период в 1976 по 2016 гг. [3].

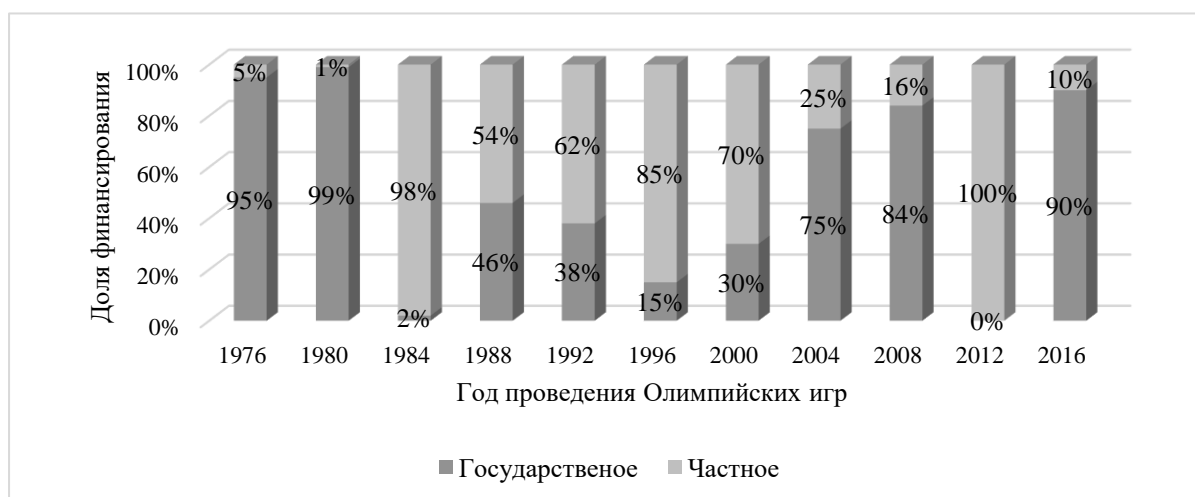


Рисунок 1 – Структура государственного и частного финансирования летних Олимпийских игр 1976-2016 гг.

Подтверждение гипотезы наличия зависимости прибыли от доли государственного финансирования получено с помощью корреляционного анализа, проведенного с применением пакета анализа Excel.

Коэффициент корреляции, полученный при расчете, составил -0,56. Это значение при выборке данных 11 стран свидетельствует об умеренно-сильной обратной зависимости между анализируемыми данными.

В результате корреляционного анализа выявлено, что чем меньше доля государственного финансирования, тем успешнее, в финансовом плане, проводится летние Олимпийские игры (например, Атланта (15%), Лос-Анджелес (2%), Лондон (0%)). При увеличении доли государственного финансирования летних Олимпийских игр доходы, получаемые от продажи прав на телевизионные трансляции, лицензирование, реализации билетов на спортивные соревнования и сувенирной продукции, предоставление прав на размещение информации в интернете и др. сокращаются.

Таким образом, прибыльность летних Олимпийских игр во многом зависит и от привлечения к их финансированию частных инвесторов: чем большую долю во вложениях занимают финансы частного сектора, тем большая вероятность, что Олимпийские игры окупятся. Население страны-организатора летних Олимпийских игр, с высокой вероятностью, слабо ощутит на себе их экономическое влияние в этом случае. В случае же использования модели государственного управления и финансирования, бюджет Олимпийских игр более чем на 2/3 финансируется из государственных источников. Это говорит о том, что государство хочет использовать Олимпийские игры и как способ улучшения инфраструктуры, стимулирования спроса и улучшения качества и уровня жизни населения. А эти усилия часто не могут быть полностью отражены в краткосрочном периоде. Они, как правило, имеют долгосрочный эффект. Государство

должно создать условия для привлечения частного бизнеса к участию в организации и финансировании Олимпийских игр.

#### Литература

1. Курочкина Н.Е., Зародина А.В., Гришина В.А. Влияние Олимпийских игр на экономику страны// Вестник науки. 2018. Т. 5. № 9 (9). С. 27-30.
2. Мартыненко С.Е. Современные Олимпийские игры: экономический аспект// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 11 (58). С. 754-756.
3. Нуреев Р.М., Маркин Е.В. Экономика Олимпийских игр: монография / Москва, 2018. С. 144.
4. Сидоров А.С. Экономический аспект Олимпийских игр// Синергия Наук. 2018. № 22. С. 490-494.
5. URL: [www.olympic.org](http://www.olympic.org) - сайт Международного олимпийского комитета
6. Якубов, Ю.Д. Критерии эффективности региональной физкультурно-спортивной политики / Ю.Д. Якубов // Власть. - 2014. - № 4. - С. 46-49.

*Клоков Кирилл Андреевич, магистрант 1 года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, kirillklov4@mail.ru, Российская Федерация, г. Москва, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК)»*

#### ANALYSIS OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC EFFECTS OF THE SUMMER OLYMPIC GAMES

*Klovov Kirill Andreevich, 1-year Master Student of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V.Kuzin, kirillklov4@mail.ru, Russian Federation, Moscow, Federal State Budgetary Educational Establishment of Higher Education «Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE)»*

**Annotation:** *the article is devoted to the analysis of the financial and economic indicators of the Summer Olympic Games in different countries in the period from 1976 to 2016. Using the method of mathematical statistics, the dependence of profit on the volume of government funding has been revealed.*

**Keywords:** *olympic Games, financial and economic indicators, public and private funding.*

#### References

1. Kurochkina N.E., Zarodina A.V., Grishina V.A. Vliyanie Olimpijskih igr na ekonomiku strany// Vestnik nauki. 2018. T. 5. № 9 (9). S. 27-30.
2. Martynenko S.E. Sovremennye Olimpijskie igry: ekonomicheskij aspekt// Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 11 (58). S. 754-756.
3. Nureev R.M., Markin E.V. Ekonomika Olimpijskih igr: monografiya / Moskva, 2018.

S. 144.

4. Sidorov A.S. *Ekonomicheskij aspekt Olimpijskih igr// Sinergiya Nauk. 2018. № 22. S. 490-494.*

5. URL: [www.olympic.org](http://www.olympic.org) - sajt Mezhdunarodnogo olimpijskogo komiteta

6. Yakubov, Yu.D. *Kriterii effektivnosti regional'noj fizkul'turno-sportivnoj politiki / Yu.D. Yakubov // Vlast'. - 2014. - № 4. - S. 46-49.*

УДК 796.062:330

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СПОРТЕ

Кожаев Ю.П., Кафтанджиев Х.

**Аннотация:** в статье рассматривается сегмент экономики спорта, связанный с развитием малого бизнеса, стартапов, которые предоставляют для населения физкультурно-спортивные услуги на примерах Москвы и Московского региона, а также Болгарии

**Ключевые слова:** спортивные организации, малый бизнес, стартап в сфере спорта

В мировой экономике стратегическим вектор развития является развитие предпринимательских инновационных инициатив. Современная отрасль спорта – это некая сфера интернационализации экономики спорта. Можно выделить концептуальный, качественный и количественный аспект ее функционирования, представленный на рис 1.

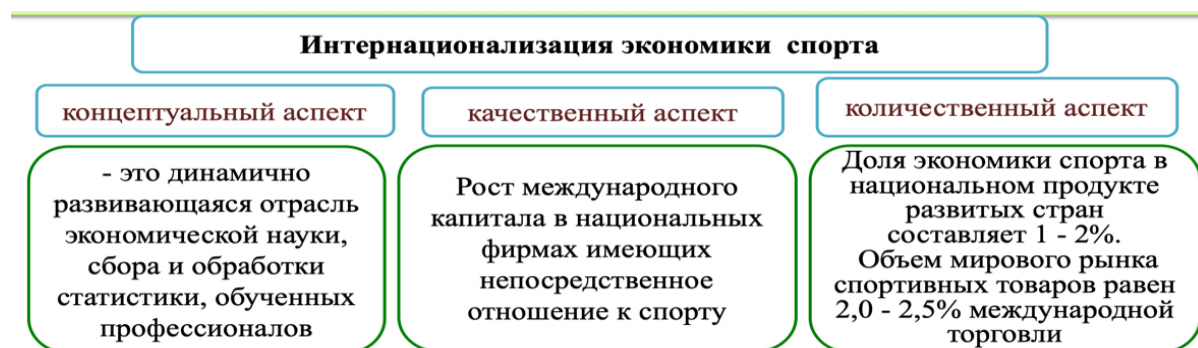


Рисунок 1 - Характеристика интернационализации экономики спорта

Хотелось подчеркнуть количественный аспект экономики спорта. В развитых странах доходы спортивной экономики 1-2% от валового продукта (это доходы от сборов спортивных мероприятий, трансляцию рекламы и др), а объем мирового рынка спортивных товаров и услуг более 2 - 2,5 % от международной торговли. (См. рисунок 1)

При этом не учитываются взносы частного бизнеса, которые достигают 15–40 % от спортивного бюджета страны. Интересно, что в отдельных государствах доля спортивной индустрии составляет 1–2% ВВП:



например, в конце прошлого века спортивный рынок Великобритании оценивался в 1,7%, а Германии – 1,5% ВВП. [3]



Рисунок 2 – Структурные элементы рынка спортивной индустрии

При этом производителями как спортивных товаров, так и спортивных услуг могут быть коммерческие предприятия как государственного бизнеса, так и частные предприниматели, а потребителями в основном являются не профессиональные спортсмены.

Принципы предпринимательской деятельности в спорте не отличаются от представителей другой отрасли, поэтому анализ предприятия в сфере спорта можно проводить по тем же критериям.

Кроме того, предпринимательская деятельность в сфере спортивных услуг на территории РФ, регламентируется Конституцией, Гражданского кодекса, Налогового кодексами, а также Трудовым кодекс Российской Федерации.

Но следует отметить, что развитие спортивной отрасли имеет ряд особенностей, поскольку спорт является одновременно и экономическим, и социальным феноменом. Поэтому интересы предпринимателей должны охватывать сферу предоставления спортивных услуг для широких слоев населения, которую не в современных условиях не сможет охватить государственный сегмент.

Одним из самых динамичных направлений для этого сегмента могут стать стартапы в спорте. Рассмотрим примеры таких предпринимательских инициатив в России и в Болгарии. Наибольшая часть стартапов в спорте связана с IT-технологиями: это всевозможные приложения к гаджетам для проведения индивидуальных тренировок, своего рода дневники тренировок (карта, скорость, время, калории, частота сердечного ритма и т.д.) и социальные фичи для общения с единомышленниками, то что востребовано для уже мотивированных спортсменов любителей, а бизнес идей, которые направлены на

организацию самого процесса достаточно мало. Одна из наиболее интересных – это батут-центры для семейного спорта. В отличие от игровых детских батуты на территории парков и скверов, которые также являются прекрасным предложением активного досуга и к которым население уже приучено, спортивные батуты – это серьезный вид спорта. Прыжки на батуте – олимпийский вид спорта. Первым в истории чемпионатом по прыжкам на батуте стал чемпионат Америки, который был организован в 1948 году. После, в 1964 году в столице Великобритании Лондоне был проведен первый чемпионат мира. Включение прыжков на батуте в программу Олимпийских игр в 2000 году сильно усилило интерес к батуту во всем мире [1]. С точки зрения малого бизнеса, эти два направления имеют различные показатели. Так по «парковым» батуты расходы составят:

- Аренда – от 15 тыс. рублей за проходимое место;
- Зарплата оператору – 300 рублей за выход + процент от выручки. В среднем 10 тыс. руб. в месяц;
- Расходы на электроэнергию – от 600 руб./мес.;
- Уплата налогов, УСН (упрощенка), 6% от выручки аттракциона – от 8 тыс. рублей;
- Прочие расходы (ремонт оборудования, ГСМ и т.д.) – от 5 тыс. рублей

Итого общие расходы – около 40 тыс. рублей в месяц. Чистая прибыль с одного батута составляет от 35 до 110 тыс. рублей. Но следует помнить, что это сезонный бизнес.

Целевая аудитория: дети от 3 до 9 лет, средних и крупных городах посещаемость надувного батута в будни составляет 50-100 детей, в выходные и праздничные дни – до 300 человек. Таким образом, ежедневная выручка может варьировать от 2500 до 21000 рублей с одного батута.

Спортивный батутный центр требует арендных крытых площадей: они могут быть как в отдельном здании, так и в торговом центре от 200 кв. метров. Батутное оборудование, конечно, зависит от качества и назначения (это могут быть спортивные батуты, батуты аренного типа, «поролоновые ямы») но начать можно с суммы инвестирования в 1,5 млн рублей. Пропускная способность 1300 человек в месяц с абонементом и разовыми билетами при этом ожидаемая выручка составит 390000 рублей в месяц. Конечно, потребуются профессиональные сертифицированные тренеры. Этот бизнес внесезонный.

Это один из примеров предпринимательства в сфере услуг физической культуры и спорта. Можно упомянуть веревочные подвесные «Ниндзя-парки», скалодромы, интерактивные парки с элементами геймификации — будущее индустрии развлечений «Touch Arena». Для масштабирования такой деятельности в регионах России, необходима государственная поддержка как в сторону предпринимателей (предоставление дешевых кредитов, льготных условий аренды помещений) так и дотации потребителям.

В Москве есть прекрасный пример адресной дотации в сфере культуры и организованного досуга «Пушкинская карта» – это специальная банковская карта для молодёжи, которой можно будет расплачиваться только при покупке билетов на культурные мероприятия. По инициативе Президента с 1 сентября 2021г в России стартует новая культурная программа «Пушкинская карта». С её помощью молодые люди в возрасте от 14 до 22 лет смогут приобретать билеты в театры, музеи и концертные залы за государственный счёт. Распоряжение о выделении на первый этап программы 3,9 млрд рублей подписал Председатель Правительства Михаил Мишустин.[2]

Такой проект в сфере спортивного досуга был бы хорошим инструментом для формирования спроса.

Болгарию считают одной из самых прогрессивных с точки зрения предпринимательского бизнеса стран в Восточной Европе. По количеству инвестиций в стартапы за 2019 год Болгария занимает четвертое место по всей Европе, уступая лишь Великобритании, Испании и Германии.

В Болгарии развиты горные виды спорта как олимпийские, так и не вошедшие в этот список- горные велосипеды, поэтому не удивительно, что в стране открываются некоммерческие центры развития детей через спорт для детей от 2 до 5 лет. Такие центры предоставляют услуги обучения детей катанию на лыжах, велосипедах, роликах. Финансирование таких центров возложено на муниципальные бюджеты, но есть предпринимательские инициативы, они составляют 40% от общего объема детских центров.

Согласно данным Совета Европы, правительство выделяет на развитие спорта от 2% (Германия), 5% (Великобритания), 8% (Швейцария) до 46% (Португалия) и 65% (Венгрия) от общей суммы. Остальную часть финансируют местные бюджеты. Их средства используются в основном на массовый и детский спорт.[3]

Вывод проведенного анализа: предпринимательские инициативы в сфере организации спортивного досуга с каждым годом увеличивается появляются новые идеи старатов, но роль государства в формировании этого социального значимого аспекта жизни общества незаменима.

#### Литература

1. Кохановский Е. Спорт как культурная индустрия в России //Вестник Оренбургского государственного университета. №. 7 (143). С. 141—147. [KokhanovskiyE. (2012). Sport as a cultural industry in Russia //Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogouniversiteta. №. 7 (143). С. 141—147. (In Russian).]

2. Международный опыт развития массового и детско-юношеского спорт// <https://refdb.ru/look/2018342-pall.html> Дата обращения 30.09.2021

3. Сайт Министерства туризма и спорта Болгарии <https://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/uslugi-v-turizma/izdavane-na->

udostoverenie-za-pravospodobnost-za-uprazhnyavane-na Дата обращения  
30.09.2021

*Кожаев Юрий Павлович - доктор экономических наук, профессор; er521@mail.ru; Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма; Россия; Москва*

*Христо Кафтанджиев- доктор философских наук, профессор, Софийский университет «Св. Климент Охридски», Болгария, София*

### ENTREPRENEURSHIP IN SPORTS

*Kozhaev Yuri Pavlovich - Doctor of Economics, Professor; er521@mail.ru; Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism; Russia; Moscow*

*Hristo Kaftandzhiev - Doctor of Philosophy, Professor, Sofia University "St. Kliment Ohridski", Bulgaria, Sofia*

**Annotation:** *the article deals with the segment of the sports economy associated with the development of small businesses, start-ups that provide physical education and sports services for the population using the examples of Moscow and the Moscow region, as well as Bulgaria*

**Keywords:** *sports organizations, small business, start-up in the field of sports*

#### References

1. *Kohanovskij E. Sport kak kul'turnaya industriya v Rossii //Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta. №. 7 (143). S. 141—147. [Kokhanovskiy E. (2012). Sport as a cultural industry in Russia //Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogouniversiteta. №. 7 (143). S. 141—147. (In Russian).]*

2. *Mezhdunarodnyj opyt razvitiya massovogo i detsko-yunosheskogo sport// <https://refdb.ru/look/2018342-pall.html> Data obrashcheniya 30.09.2021*

3. *Sajt Ministerstva turizma i sporta Bolgarii <https://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/uslugi-v-turizma/izdavane-na-udostoverenie-za-pravospodobnost-za-uprazhnyavane-na> Data obrashcheniya 30.09.2021*

УДК 339.1:796

## СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МАРКЕТИНГУ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Кошелева А.В, Смирнова Е.Ю.

**Аннотация:** *в статье авторы рассматривают особенности маркетинга в сфере физической культуры и спорта. Определена специфика деятельности специалистов по маркетингу в сфере физической культуры и спорта, дана характеристика функций специалистов-маркетологов и их компетенций.*

**Ключевые слова:** *маркетинг, физическая культура и спорт, специфика, специалисты-маркетологи, компетенции.*

В современном мире, роль маркетинга возрастает с каждым днем. Данный факт обуславливает приоритетное развитие науки, образования и нематериальных элементов производственной деятельности, а также

широкое внедрение и распространение информационных технологий. В качестве объектов маркетинговых исследований выступают разнообразные потребности, услуги, организации, идеи, личности во множестве сфер деятельности и одной из них выступает сфера физической культуры и спорта.

Применительно к сфере физической культуры и спорта наиболее точно определяет маркетинг Степанова О.Н.: «Маркетинг - это стратегия и тактика рыночной деятельности физкультурно-спортивных организаций, направленная на удовлетворение потребностей людей в занятиях физическими упражнениями и видами спорта».

Основной задачей маркетинга в сфере физической культуры и спорта выступает не только поиск и определение постоянного потребителя физкультурно-спортивных услуг, но и реализация мер по удержанию его в данной сфере. Решение данной задачи требует знаний особенностей объектов и определение функций субъектов рыночных, а, следовательно, и маркетинговых отношений в сфере физической культуры и спорта, которыми являются: потребители услуг физической культуры и спорта; производители услуг физической культуры и спорта; посреднические структуры; государство и специалисты-маркетологи, чья деятельность будет рассмотрена в нашей статье более подробно.

Специалисты – маркетологи (организации или отдельные лица, специализирующиеся на выполнении маркетинговых функций) также относятся к числу субъектов маркетинговой деятельности в сфере услуг физической культуры и спорта.

Среди специалистов-маркетологов обычно выделяют следующие профессии:

- менеджеры в организациях, занятых маркетингом в спорте, которые обслуживают по маркетинговым и правовым вопросам спортсменов, команды и организаторов спортивных мероприятий;

- специалисты по маркетингу в любительских спортивных организациях, которые занимаются спортсменами-любителями, командами и спортивными мероприятиями;

- менеджеры в профессиональных спортивных организациях, занимающиеся профессиональными спортсменами, командами и спортивными мероприятиями;

- специалисты по маркетингу на кафедре физической культуры в вузах.

Перечисленные профессии предполагают выполнения ряда функций. Основные функции специалистов-маркетологов представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные функции специалистов-маркетологов

№ пп	Название функции	Краткая характеристика
1.	аналитическая	изучение и оценка внешней и внутренней среды, предприятия, учреждения, организации
2.	созидательная	разработка и организация производства новых услуг, наиболее полно соответствующих требованиям потребителя, применения новых технологий, управление качеством и конкурентоспособностью в избранной сфере деятельности
3.	сбытовая	формирование товарной политики, проведение ценовой политики, организация системы товародвижения и сервиса
4.	формирующая	формирование спроса, его расширение и поддержание на высоком уровне, а также создание стимулирующего спроса у потребителей и заинтересованности в повышении результатов работы у посредников
5.	управления и контроля	организация планирования, информационное и коммуникационное обеспечение и организация контроля маркетинговой деятельности

Для осуществления ранее рассмотренных функций специалистов маркетологов предполагается наличие у них следующих умений и навыков:

- умение создавать положительный образ физкультурно-спортивной организации;
- умение привлекать спонсоров посредством официальных презентаций и личных контактов;
- владение навыками достижения цели, поставленной спонсорами;
- умение планировать и координировать содержание спортивных мероприятий;
- владение навыками стимулирования продажи билетов на спортивные мероприятия;
- умение информировать болельщиков о спортивных мероприятиях, спортсменах и спонсорах в средствах массовой информации;
- умение поддерживать хорошие связи с внешней средой — обществом, властями и партнерами;
- умение составлять финансовый план маркетинга;
- владение навыками оценки эффективности маркетинговой деятельности физкультурно-спортивной организации;
- умение работать со средствами массовой информации: координировать освещение спортивных мероприятий в прессе;
- поддерживать связи с представителями средств массовой информации.

В настоящее время наблюдается увеличение количества требований к маркетинговой компетентности специалистов по физической культуре и спорту. Это связано с тем, что происходит переход от административно-распределительной технологии управления физической культурой и спортом к широкому использованию экономических методов, а также с необходимостью широкого привлечения внебюджетных средств для организаций.

Отсюда возникает потребность в постоянном обучении персонала физкультурно-спортивной организации, источниками которого могут выступать:

1. Получение образования в учебном заведении.
2. Трудовая деятельность, в ходе которой приобретается опыт молодыми специалистами.
3. Самообразование.

#### Литература

1. Вакалов, Л.Г. Маркетинг в физической культуре и спорте: Учебное пособие для ин-тов физ. культуры / Л. Г. Вакалова, Е. П. Гетман; Кубан. гос. акад. физ. культуры. - Краснодар: КубГАФК, 2003.

2. Жестянников, Л.В. Современная концепция маркетинга услуг в сфере физической культуры и спорта / Л. В. Жестянников. - СПб.: СПбГУЭФ, 2000.

3. Кошелева А.В., Смирнова Е.Ю. Современное состояние и тенденции развития спортивного маркетинга.//В сборнике: Спортивная реклама и PR в цифровом формате: современные технологии и алгоритмы. материалы Межвузовской научно-практической конференции. – Москва: РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК), 2021. – С. 86-89.

4. Менеджмент и маркетинг физкультурно-оздоровительных услуг в зарубежных странах / [Сост.Гуськов СИ]. -М.: ВНИИФК, 1993.

5. Степанова, О.Н. Маркетинг в сфере физической культуры и спорта: Монография / О. Н. Степанова. - М.: Сов.спорт, 2003.

6. Степанова, О.Н. Принципы маркетинга и управления маркетинговой деятельностью в системе физической культуры и спорта / О. Н. Степанова // Теория и практика физической культуры. - 2004.

7. Черепанов, В.А. Проблемы менеджмента в сфере физической культуры и спорта: Хрестоматия. Учеб. пособие для вузов В. А. Черепов; СПбГАФКим.П.Ф.Лесгафта. - СПб.: СПбГАФК, 1998.

*Кошелева Анна Владимировна, д.к., заведующий кафедрой Рекламы, связей с общественностью и социально-гуманитарных проблем [serankosh54@mail.ru](mailto:serankosh54@mail.ru), Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Смирнова Екатерина Юрьевна, аспирант кафедры Рекламы, связей с общественностью и социально-гуманитарных проблем РГУФКСМиТ, главный специалист отдела туристско-краеведческой деятельности ФГБОУ ДО ФЦДО, член-*

корреспондент МОО «Международная академия детско-юношеского туризма и краеведения имени А.А.Остапа-Свешникова», [katerinasmir97@gmail.ru](mailto:katerinasmir97@gmail.ru), Россия, Москва, Центр детско-юношеского туризма, краеведения и организации отдыха и оздоровления детей ФГБОУ ДО ФЦДО.

#### *SPECIFIC ACTIVITIES OF MARKETING SPECIALISTS IN THE SPHERE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORT*

*Kosheleva Anna Vladimirovna, Ph.D., Head of the Department of Advertising, Public Relations and Social and Humanitarian Problems serankosh54@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIFK).*

*Smirnova Ekaterina Yurievna, postgraduate student of the Department of Advertising, Public Relations and Social and Humanitarian Problems of the RSUFSMiT, Chief Specialist of the Department of Tourism and Local Lore Activity FGBOU DO FTSDO, Corresponding Member of the International Academy of Children and Youth Tourism and Local History named after A.A. Ostapts-Sveshnikov ", katerinasmir97@gmail.ru, Russia, Moscow, Center for Children and Youth Tourism, Local History and Organization of Recreation and Recreation of Children of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education FTSDO.*

**Annotation:** *in the article, the authors consider the features of marketing in the field of physical culture and sports. The specificity of the activities of marketing specialists in the field of physical culture and sports is determined, the characteristics of the functions of marketing specialists and their competencies are given.*

**Keywords:** *marketing, physical culture and sports, specificity, marketing specialists, competencies.*

#### *References*

- 1. Vakalov, L.G. Marketing v fizicheskoy kul'ture i sporte: Uchebnoyeposobiye dlya in-tov fiz. kul'tury / L. G. Vakalova, Ye. P. Getman; Kuban. gos. akad. fiz. kul'tury. - Krasnodar: KubGAFK, 2003.*
- 2. Zhestyannikov, L.V. Sovremennaya kontseptsiya marketinga uslug v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta / L. V. Zhestyannikov. - SPb.: SPbGUEF, 2000.*
- 3. Kosheleva A.V., Smirnova Ye.YU. Sovremennoye sostoyaniye i tendentsii razvitiya sportivnogo marketinga.//V sbornike: Sportivnaya reklama i PR v tsifrovom formate: sovremennyye tekhnologii i algoritmy. materialy Mezhvuzovskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. – Moskva: RGUFKSMiT (GTSOLIFK), 2021. – S. 86-89.*
- 4. Menedzhment i marketing fizkul'turno-ozdorovitel'nykh uslug v zarubezhnykh stranakh / [Sost.Gus'kov SI]. -M.: VNIIFK, 1993.*
- 5. Stepanova, O.N. Marketing v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta: Monografiya / O. N. Stepanova. - M.: Sov.sport, 2003.*
- 6. Stepanova, O.N. Printsipy marketinga i upravleniya marketingovoy deyatel'nost'yu v sisteme fizicheskoy kul'tury i sporta / O. N. Stepanova // Teoriya i praktika fizicheskoy kul'tury. - 2004.*
- 7. Cherepanov, V.A. Problemy menedzhmenta v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta: Khrestomatiya.Ucheb.posobiye dlya vuzov V. A. Cherepov; SPbGAFKim.P.F. Lesgafta. – SPb.:PbGAFK,1998.*



## **ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ «COVID-19» НА ПОДГОТОВКУ К ОЛИМПИЙСКИМ ЗИМНИМ ИГРАМ В ПЕКИНЕ 2022 Г**

Куан Исинь, Леонтьева Н.С.

***Аннотация:** пандемия коронавируса, начавшаяся в 2019 г., создала чрезвычайную ситуацию в области общественного здравоохранения, вызвав международную озабоченность и проблемы при подготовке к Олимпийским зимним играм 2022 г. в Пекине. Целью исследования является определить влияние пандемии коронавируса на Олимпийские зимние игры в Пекине в 2022 г., в том числе на формирование условий профилактики пандемии в КНР и рисков заражения во время их организации и проведения, а также соответствующих мер, которые будут приняты.*

***Ключевые слова:** пандемия коронавируса COVID-19; Олимпийские зимние игры-2022; спортивные мероприятия; общественное здравоохранение.*

Пандемия коронавируса «COVID-19» в конце 2019 года нанесла удар по ряду крупных национальных и международных спортивных мероприятий. Так, 24 марта 2020 г. Международный олимпийский комитет и Токийский организационный комитет приняли решение о переносе Олимпийских игр в Токио на 2021 год, что стало первым случаем в истории Олимпийских игр, когда мероприятие было проведено не в установленной Хартией хронологии.

Олимпийские зимние игры в Пекине - это крупное международное спортивное мероприятие, которое пройдет в Китае в ближайшем будущем и сыграет важную роль в продвижении экономического, социального и культурного имиджа КНР и интеграции Пекина, Тяньцзиня и Хэбэя.

29 сентября Пекинский организационный комитет проинформировал Исполнительный комитет МОК о своей «Основной политике по профилактике и контролю распространения коронавирусной инфекции на зимних Олимпийских и Паралимпийских играх», перечислив конкретные меры по организации Игр, зрительской аудитории, размещения и тестирования, и заявил, что билеты будут продаваться только зрителям, проживающим в КНР. В связи с этим, важно дать оценку влияния пандемии коронавируса на предстоящие Олимпийские зимние игры. 2020 год стал непростым для подготовки к Олимпийским зимним играм в Пекине. В период внезапно начавшейся пандемии, Организационный комитет зимних Игр в Пекине оперативно принял строгие меры для осуществления профилактики и контроля коронавирусной инфекции и приложил все усилия для подготовки к предстоящим Играм, гарантируя, что все организационные задачи будут выполнены вовремя и качественно.

В соответствии с нынешней ситуацией, Пекинский организационный комитет-2022 своевременно скорректировал первоначальный план работы, заменил некоторые важные встречи на местах видеоконференциями и

поддерживал тесное взаимодействие с Международным олимпийским комитетом и другими учреждениями. Министр отдела по работе со СМИ Организационного комитета Олимпийских зимних игр в Пекине заявил в одном из интервью: «Хотя встреча проходила по видеосвязи, на ее содержание это не повлияло. Дискуссия прошла успешно».

После вспышки пандемии строительство объектов Олимпийских зимних игр, таких как: Пекинская деревня Олимпийских зимних игр, Национальный стадион и Национальный зал для конькобежного спорта, вновь возобновилось с учетом проведения необходимых мероприятий по профилактике инфекции и борьбе с ней. После возобновления работы всех строительных площадок осуществляется закрытое управление, проводится регулярная дезинфекция, проверяется температура, сдаются ежедневные отчеты, организовано общежитие и питание.

Строители и сотрудники проектов измеряют температуру тела и используют защитные средства; команды не контактируют и соблюдают максимально возможную дистанцию; осуществляют усиленную уборку и дезинфекцию жилых и офисных помещений, а также проводят ежедневную уборку и дезинфекцию ресторанов, общежитий и шаттлов; в то же время было усилено медицинское наблюдение. [1]

Заместитель председателя исполнительного Организационного комитета Игр в Пекине заявил: «...Производство оборудования и транспортировка, которые необходимо импортировать из-за рубежа: системы для производства льда, снегоуборочные машины и грузовики для заливки льда, - могут быть отложены, так как иностранным экспертам и техническому персоналу, которые необходимы для установки и ввода в эксплуатацию оборудования, сертификации площадки и т.д., будет сложно беспрепятственно прибыть в страну. Необходимо укрепление связей с поставщиками, обеспечение качественной работы по таможенному оформлению перевозок зарубежного оборудования и услуг иностранных экспертов в КНР, сертификации мест проведения соревнований, чтобы места проведения соревнований были подготовлены в срок».

25 октября 2021 г. Международный олимпийский комитет, Международный паралимпийский комитет и Пекинский организационный комитет-2022 г. совместно выпустили «Руководство по профилактике эпидемий на Олимпийских зимних играх в Пекине 2022 г. и зимних Паралимпийских играх». Инструкция руководства по профилактике пандемии в основном базируется на следующих принципах; упрощение организации соревнований, минимизация видов деятельности и связей, сокращение персонала; введение обязательной вакцинации; принцип управления в «закрытом режиме»; минимизация очных контактов; контроль дистанции, меры профилактики и контроля коронавирусной инфекции в местах проведения Игр; строгое соблюдение мер по профилактике эпидемии и борьбе с ней, с учетом потребностей сторон.

Как было отмечено выше, во время Олимпийских зимних игр в

Пекине и зимних Паралимпийских игр будет внедрена политика управления в «закрытом режиме», охватывающая прибытие и отъезд, транспорт, проживание, питание, соревнования, церемонии Открытия и Закрытия и др. В зоне закрытого режима будут проходить мероприятия, связанные с тренировочным процессом, соревнованиями и сопутствующей работой. В то же время, будут удовлетворены необходимые рабочие контакты различных сторон, таких как спортсмены и представителям СМИ. При условии, что процесс вакцинации прибывших на Игры был завершен в соответствии с «Руководством по профилактике пандемии», после въезда в КНР не будет необходимости в изоляции, и можно будет напрямую попасть в зону закрытого режима. [2]

С 5 октября по 31 декабря текущего года в КНР проведение Олимпийских зимних игр 2022 г. осуществляется в тестовом режиме. Десять международных мероприятий, три международных учебных недели и два внутренних мероприятия будут проведены на восьми соревновательных платформах на объектах Пекина, Яньцина и Чжанцзякоу. Ожидается, что для участия в соревнованиях в КНР приедут более 2000 человек, в том числе, спортсмены и официальные лица из разных стран и регионов, судьи и чиновники.

В настоящее время национальными экспертами и Оргкомитетом в местах, где будут проводиться соревнования, было проведено несколько этапов обсуждения и подготовки к управлению в закрытом режиме в целях профилактики распространения коронавирусной инфекции. Были рассмотрены вопросы обмундирования, питания, жилья, учебных соревнований, наград, собеседований, профилактики и ликвидации эпидемии т.д. Был проведен всесторонний анализ возможных точек риска и разработан соответствующий план. Во время тестовых соревнований широко использовались роботы, они же будут использоваться на предстоящих Олимпийских зимних играх в Пекине. В качестве примера можно привести роботов для дезинфекции; роботы для наружного осмотра для осуществления идентификации нештатных ситуаций, интеллектуального управления безопасностью и обороны, а также управления ключевыми областями. Кроме того, существуют интеллектуальные устройства, такие как интеллектуальные роботы-экскурсоводы, а также переводчики для спортсменов и зрителей. Робот может работать непрерывно в течение длительного времени, не оставаясь без присмотра в специально отведенной зоне, что не только повышает эффективность работы, но и снижает частоту контактов и риск заражения. На чемпионате мира по керлингу на инвалидных колясках все сотрудники были снабжены «наклейками температуры тела». Наклейка предназначена для того, чтобы контролировать температуру тела персонала в режиме реального времени. Система дистанционного мониторинга отслеживала данные о температуре тела каждые 3 секунды. Если температура тела сотрудника не в норме, система автоматически сигнализировала об этом

отдел профилактики коронавирусной инфекции по SMS. В настоящее время создана группа по профилактике эпидемии, состоящая из специалистов по борьбе с заболеваниями и надзору за здоровьем в городах, и разработан подробный и эффективный план профилактики эпидемии. Существуют специальные руководства по профилактике пандемии коронавирусной инфекции для 25 областей бизнеса, которые находятся в зоне риска, включая утилизацию отходов. На рисунке 1 представлены различные доли прогнозируемого коммерческого дохода по итогам проведения зимних Игр-2022 г.

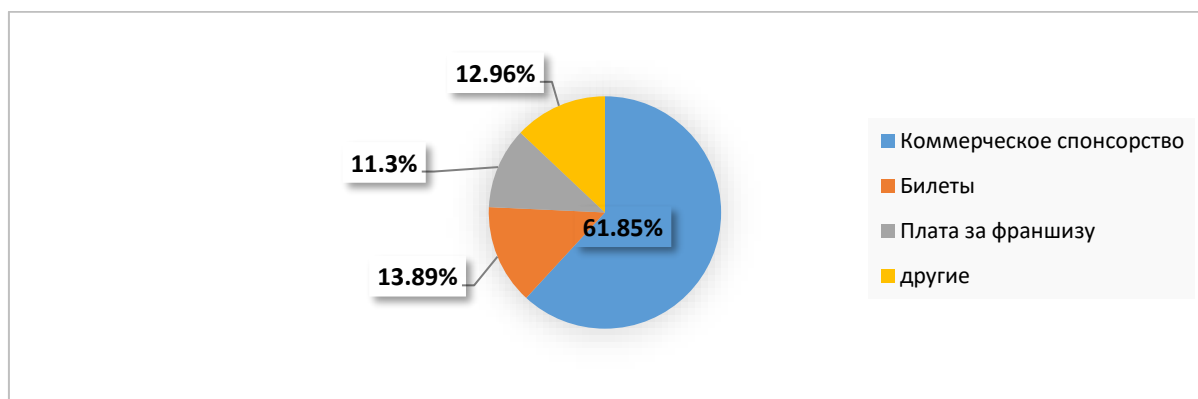


Рисунок 1 - Предполагаемые доходы Олимпийских зимних игр в Пекине 2022 г.

Ожидается, что Олимпийские зимние игры в Пекине 2022 г. принесут в общей сложности около 11,08 миллиарда долларов дохода. Среди них коммерческое спонсорство составляет около 61,85 %, выручка от продажи билетов - 13,89 %, сборы за франшизу - 11,3 %, прочие доходы - 12,96%. По оценкам экспертов, доходы смежных отраслей, связанных с ледовыми и снежными видами спорта, превысят 300 миллиардов юаней, но важно учитывать риски, связанные с негативным влиянием пандемии коронавируса. Кроме того, тенденция к снижению мировой экономики, вызванная новой коронавирусной инфекцией, окажет негативное влияние на продажи билетов на Олимпийские зимние игры и товарный франчайзинг, а также на смежные отрасли, такие как зимний туризм.

**Выводы:** Таким образом, пандемия COVID-19 оказала влияние мирового масштаба и поставила серьезные задачи при подготовке к Олимпийским зимним играм и зимним Паралимпийским играм 2022 г. в Пекине. Оптимальные меры по профилактике и нивелированию рисков может гарантировать успешное проведение зимних Игр-2022 в условиях пандемии.

#### Литература

1. Официальный сайт Организационного комитета Олимпийских зимних игр в Пекине 2022 года и зимних Игр для инвалидов [Электронный

ресурс]: [2021]. - Режим доступа:  
<https://www.beijing2022.cn/a/20200210/004217.htm>

2. Официальный сайт Постоянного комитета Пекинского муниципального народного конгресса [Электронный ресурс]: [2021]. - Режим доступа:  
[http://www.bjrd.gov.cn/xwzx/bjyw/202110/t20211026\\_2520670.html](http://www.bjrd.gov.cn/xwzx/bjyw/202110/t20211026_2520670.html)

*Исинь Куан, магистрантка кафедры ИЦФКиСФУС, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), г. Москва. e-mail: 479336797@qq.com*

*Надежда Сергеевна Леонтьева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры ИЦФКиСФУС, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, г. Москва, e-mail: nadejda\_14071977@mail.ru, 38.04.02 Менеджмент. Тел.: 8-495-961-31-11*

#### *THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON PREPARATIONS FOR THE OLYMPIC WINTER GAMES IN BEIJING IN 2022*

*Isin Kuan, student of the history of civilization, physical culture and sport, philosophy and sociology department, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow.e-mail: 479336797@qq.com*

*Nadejda Sergeevna Leontieva, candidate of Pedagogical Sciences, associate Professor, department of the history of civilization, physical culture and sport, philosophy and sociology, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow,e-mail: nadejda\_14071977@mail.ru, 38.04.02 Management. Cell phone: 8-495-961-31-11*

**Annotation:** *the new coronavirus epidemic of 2019 is a public health emergency of international concern and poses serious challenges to preparations for the 2022 Olympics in Beijing and the Winter Olympics. Taking as the purpose of the study the impact of the epidemic Winter of the new crown on the Winter Olympic Games in Beijing 2022 and based on the real national conditions of epidemic prevention in China, we will try to analyze, How the Beijing Winter Olympics should conduct risk prevention and response in the face of this public health emergency.*

**Keywords:** *COVID-19 Coronavirus Pandemic; Beijing Winter Olympics; Sporting events; Major public health incidents.*

#### *References*

1. *Oficial'nyj sajt Organizacionnogo komiteta Olimpijskih zimnih igr v Pekine 2022 goda i zimnih Igr dlya invalidov [Elektronnyj resurs]: [2021]. - Rezhim dostupa: <https://www.beijing2022.cn/a/20200210/004217.htm>*

2. *Oficial'nyj sajt Postoyannogo komiteta Pekinskogo municipal'nogo narodnogo kongressa [Elektronnyj resurs]: [2021]. - Rezhim dostupa: [http://www.bjrd.gov.cn/xwzx/bjyw/202110/t20211026\\_2520670.html](http://www.bjrd.gov.cn/xwzx/bjyw/202110/t20211026_2520670.html)*

## ДИНАМИКА ЧИСЛЕННОСТИ И ЗАГРУЗКИ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ

Кузьмичева Е.В.

***Аннотация:** в статье определены актуальные проблемы развития и эксплуатации спортивных сооружений, показатели развития сети спортивных сооружений и особенности динамики показателей загруженности имеющихся сооружений. В целом за четыре последних года численность спортивных сооружений увеличилась на 15,5%, а коэффициент эффективности загруженности вырос на 18,8%. Определены варианты соотношений показателей динамики количества, мощности и загрузки сооружений.*

***Ключевые слова:** спортивные сооружения, коэффициент эффективности загруженности, численность занимающихся.*

**Введение.** Государственная программа РФ «Развитие физической культуры и спорта» на период до 2024 года предусматривает привлечение к систематическим занятиям физическими упражнениями и спортом 55% населения в возрасте с трех до семидесяти девяти лет и повышение уровня обеспеченности населения спортивными сооружениями исходя из единовременной пропускной способности объектов спорта до 60%. На текущий момент этот показатель равен 57,3% (расчет по рекомендациям Минспорта [1]) или - 32,4% (расчет по нормативу Социальных норм - 32,4% [2]).

Коэффициент эффективности загрузки имеющихся спортивных сооружений в настоящее время составляет всего 72,1% от нормативных требований, что говорит о их не всегда эффективном использовании.

Цель данного исследования - выявить соотношение роста (снижения) численности различных видов спортивных сооружений, их загруженности и численности занимающихся физическими упражнениями и спортом.

Анализ литературы по проблеме исследования показал, что к наиболее важным проблемам развития и эксплуатации спортивных сооружений относят: низкую эффективность управления спортивными сооружениями, как в экономическом, так и в организационном плане и, прежде всего это нерациональное распределение загрузки спортивных объектов; отсутствие мер стимулирования сотрудников государственных и муниципальных спортивных сооружений по повышению эффективности их работы; отсутствие системы массово реализуемых форм сотрудничества государства и частного капитала по развитию спортивной инфраструктуры; отсутствие желания у частного капитала участвовать в проектах развития спортивной инфраструктуры, особенно для малообеспеченных групп населения и др.

**Основная часть.** Как показали результаты прошлых исследований, ежегодный прирост количества спортивных сооружений составлял от 0,2 до

2,1% от имеющегося количества сооружений. Динамика численности спортивных сооружений по их видам за последние четыре года представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели количества спортивных сооружений в 2016 и 2020 годах, «шт.»

№ пп.	Спортивные сооружения	2016 год	2020 год	Прирост (снижение), «шт./%»
1	Стадионы с трибунами на 1500 и более мест	1771	1770	-1 / 0,06
2	Плоскостные сооружения,	154553	154000	- 553 / 0,36
2.1	Из них футбольные поля	22196	21892	- 304 / 1,37
3	Спортивные залы	72122	75281	+ 3159 / 4,38
4	Крытые спортивные объекты с искусственным льдом	639	839	+ 200 / 31,30
5	Манежи легкоатлетические	276	287	+ 11 / 3,98
6	Манежи футбольные	55	123	+ 68 / 123,64
7	Велотреки, велодромы	45	57	+ 12 / 26,67
8	Плавательные бассейны	5441	6229	+ 788 / 14,48
9	Лыжные базы	2898	2787	- 111 / 3,83
10	Биатлонные комплексы	53	96	+ 43 / 81,13
11	Сооружения для стрелковых видов спорта	6769	6314	- 455 / 6,72
12	Гребные базы и каналы	124	141	+ 17 / 13,71
13	Другие спортивные сооружения	46113	51058	+ 4945 / 10,72
	Всего спортивных сооружений	290947	335915	+ 44968 / 15,46

За четыре года по всем спортивным сооружениям прирост составил 44 тысячи 968 объектов или 15,5%, т.е. в среднем за год 3,87%, что почти вдвое больше предыдущих лет [3].

Наибольший прирост количества сооружений отмечается по футбольным манежам - 68 объектов или на 123,6% по отношению к количеству 2016 года; объектам с искусственным льдом - 200 или 31,3%; плавательным бассейнам - 788 штук или 14,5%; биатлонным комплексам - 43 объекта или 81,1%; спортивным залам - 3159 объектов или 4,4% и др.

Однако, по пяти позициям таблицы 20 из тринадцати отмечены отрицательные значения количества спортивных сооружений. Так, произошло снижение количества сооружений для стрелковых видов - на 455 объектов или на 6,7%; лыжных баз - на 111 штук или на 3,8%; плоскостных сооружений - на 553 объекта или на 0,36%, в том числе футбольных полей - на 304 объекта или 1,4%.

С целью выявления показателей загруженности имеющихся спортивных сооружений в 2012 году в форму отраслевой статистической отчетности 1-ФК в таблицу «Раздел III. Спортивные сооружения» были внесены графы «мощность» и «загруженность», которые позволяют

рассчитать коэффициент фактической загруженности спортивных сооружений.

Коэффициент фактической загруженности спортивного сооружения:  $KЗ = (ФЗ : МС) \times 100 \%$ ; где ФЗ – фактическая годовая загруженность спортивного сооружения; МС – годовая мощность спортивного сооружения.

Коэффициенты фактической загруженности спортивных сооружений в 2012 году колебались от 23,8% легкоатлетических манежей до 76,3% сооружений для стрелковых видов. Спортивные залы были загружены чуть больше чем на половину от нормы (56,4%), а бассейны – менее чем на половину от нормы (48,8%). Футбольные манежи и поля были загружены, соответственно на 55,8% и 56,0%. В среднем по всем сооружениям загрузка не превышала 52% (51,6%).

Показатели загрузки спортивных сооружений в 2016 и 2020 годах представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели загрузки спортивных сооружений

№ пп.	Спортивные сооружения	2016 год		2020 год [3]		Прирост, «%»
		Загрузка (ФЗ) /мощность (МС), «млн. чел. час.»	КЗ, «%»	Загрузка (ФЗ) /мощность (МС), «млн. чел. час.»	КЗ, «%»	
1	Стадионы с трибунами на 1500 и более мест	187,98 / 1050,20	17,8	175,23 / 397,27	44,1	+147,7
2	Плоскостные сооружения,	3395,46 / 6098,28	55,7	3714,52 / 5468,33	67,9	+21,9
2.1	из них футбольные поля	462,29 / 808,15	57,2	477,63 / 785,26	60,8	+6,3
3	Спортивные залы	3547,13 / 7513,65	47,2	3791,81 / 5353,68	70,8	+50,0
4	Крытые объекты с искусственным льдом	79,83 / 106,77	74,8	93,26 / 124,35	75,0	+0,2
5	Манежи легкоатлетические	24,42 / 50,98	47,9	25,86 / 52,13	49,6	+1,7
6	Манежи футбольные	6,50 / 7,84	82,9	7,51 / 11,18	67,2	-15,7
7	Велотреки, велодромы	2,64 / 4,66	56,6	1,50 / 2,64	56,8	+0,2
8	Плавательные бассейны	339,63 / 563,47	60,3	477,42 / 510,11	93,6	+55,2
9	Лыжные базы	86,40 / 156,27	55,3	94,07 / 149,38	63,0	+7,7
10	Биатлонные комплексы	2,99 / 7,02	42,6	4,58 / 8,66	52,9	+10,3



11	Сооружения для стрелковых видов спорта	47,53 / 167,47	28,4	42,90 / 120,78	36,3	+7,9
12	Гребные базы и каналы	4,40 / 9,35	47,1	4,66 / 8,72	53,4	+6,3
13	Другие спортивные сооружения	1213,27 / 1912,05	63,4	1251,90 / 1740,67	71,9	+8,5
	Всего спортивных сооружений	8944,34 / 17656,18	50,7	9696,57 / 13957,37	69,5	+18,8

**Выводы.** Анализируя динамику показателей можно выделить несколько вариантов динамики количества, мощности и загрузки сооружений.

Первый вариант - увеличение численности сооружений, увеличение мощности и загрузки – самый логичный вариант соотношения этих показателей. К этому варианту относятся: крытые спортивные объекты с искусственным льдом, легкоатлетические манежи, биатлонные комплексы.

Второй вариант - снижение численности сооружений, снижение их мощности, увеличение коэффициентов фактической загруженности. К этому варианту относятся все плоскостные сооружения, в том числе футбольные поля.

Третий вариант – увеличение численности спортивных объектов с одновременным снижением их мощности. Этот вариант вызывает вопросы – каким образом при увеличении численности объектов, мощности их снижаются? Примерами этого варианта являются спортивные залы, плавательные бассейны, гребные каналы.

В целом для всех спортивных сооружений за период 2016 – 2020 годы численность спортивных сооружений увеличилась на 44968 сооружений, загрузка выросла с 8944,3 млн.чел.час. до 9696,6 млн.чел.час., мощность снизилась на 3698,8 млн.чел.час. с 17656,2 до 13957,4 млн.чел.час., а коэффициенты фактической загруженности увеличились - с 50,7% до 69,5%.

Несмотря на значительный рост загруженности сооружений в 2020 году коэффициенты фактической загруженности спортивных сооружений колебались в широких пределах (более чем 57%) - от 36,3% (сооружения для стрелковых видов) до 93,6% (плавательные бассейны).

За два последних года процент роста занимающихся вырос с 43,0% до 47,6%, а обеспеченность населения спортивными сооружениями - с 49,1% до 57,3%.

#### Литература

1. Об утверждении Методических рекомендаций о применении нормативов и норм при определении потребности субъектов Российской Федерации в объектах физической культуры и спорта (с изменениями на 14 апреля 2020 года): Приказ Минспорта от 21 марта 2018 года N 244 / [www.rossport.ru](http://www.rossport.ru)

2. О методике определения нормативной потребности субъектов РФ в области социальной инфраструктуры Распоряжение Правительства РФ от 19 октября 1999 г. № 1683-р //Нормативно-правовое обеспечение физической культуры и спорта в Российской Федерации: реализация стратегии развития отрасли: Документы и материалы (2011-2014 годы )/авт.-сост./Н.В.Паршикова, П.А.Виноградов; под общ. Ред. В.Л.Мутко; декабря 2016 года / Форма 1-ФК. – М., Минспорта, 2012. – 13 с.
3. Сведения о физической культуре и спорте по состоянию на 31 декабря 2020 года / Форма 1-ФК. – М., Минспорта, 2021. – 14 с.

*Кузьмичева Елена Владимировна, доктор педагогических наук, доцент, профессор кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, e.v.kuzmicheva@yandex.ru , Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)*

#### *DYNAMICS OF THE NUMBER AND WORKLOAD OF SPORTS FACILITIES*

*Kuzmicheva Elena Vladimirovna, PhD, Associate professor, Professor of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, e.v.kuzmicheva@yandex.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE).*

**Annotation:** *the article defines the actual problems of the development and operation of sports facilities, indicators of the development of the network of sports facilities and features of the dynamics of the indicators of the workload of existing facilities. In general, over the past four years, the number of sports facilities has increased by 15.5%, and the utilization efficiency coefficient has increased by 18.8%. The variants of the ratios of indicators of the dynamics of the number, capacity and loading of structures are determined.*

**Keywords:** *sports facilities, workload efficiency coefficient, number of people engaged in sports.*

#### *References*

- 1. Ob utverzdenii Metodicheskix rekomendasii o primenenii normativov I norm pri opredelenii potrebnosti sub,ektov Rossiiskoi Federasii v jb,ektax fizicheskoi kulturi I sporta (s izmeneniami na 14 apreliia 2020 goda): Prikaz Minsporta ot 21 marta 2018 goda N 244 / www.rossport.ru*
- 2. O metodike jpredelenia normativnoi potrebnosti sub,ektov RF v oblasti sosialnoi infrastrukturi Rasporiazhenie Pravitelstva RF ot 19 oktiabria 1999 z. № 1683-p //Normativno-pravovoe obespechenie fizicheskoi kulturi I sporta v Rossiiskoi Federasii: realizasia strategii razvitia otrasli: Dokumenti i materiali (2011-2014 godi )/avt.-sost./N.V.Parshikova, P.A.Vinogradov; pod obsh. red. V.L.Mutko. декабря 2016 года / Форма 1-ФК. – М., Минспорта, 2012. – 13 с.*
- 3. Svedenia o fizicheskoi culture I sporte po sostoianiiuy na 31 dekabria 2020 goda / Forma 1-FK. – М., Minsporta, 2021. – 14 с.*

## СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ ПРОЕКТЕ «Я МОГУ!..»

Кузьмичева Е.В.

*Аннотация:* в работе представлен проект для одаренных детей образовательного центра «Сириус», включающий элементы национальных игр, способствующий повышению двигательной активности и социализации личности.

*Ключевые слова:* социализация личности, спорт, спортивно-развлекательная программа, национальные игры.

Спорт, как социально сложный объект в своем становлении и эволюции культивируется суммарными многочисленными факторами внешнего и внутреннего воздействия.

Спорт нельзя исследовать вне сферы жизнедеятельности общества. Социально-культурный компонент спорта приобщает людей, и особенно молодежь, к ценностям и знаниям социума, формирует умения и навыки коммуникации, способности мыслить с разных точек зрения о проблемах человека способствует обретению духовной зрелости. Как социокультурное явление спорт практически в течение всей жизни человека через занятия физической культурой позитивно влияет на процесс социализации индивидов и утверждения их социального статуса.

Поскольку спорт постоянно молодеет и, в некоторых видах спорта (фигурное катание, гимнастика и т.п.), честь страны выходят защищать 16-17 летние спортсмены, которых можно отнести к одаренным детям, а одаренные дети проявляют себя в более раннем возрасте и поэтому нуждаются в более внимательном отношении к ним. Кафедра режиссуры массовых спортивно-художественных представлений имени В.А.Губанова Российского государственного университета физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК) разработала научно-исследовательский проект «Я могу!..» направленный на социализацию личности одаренных детей для реализации на базе образовательного центра «Сириус».

Основу Проекта составили народные подвижные игры. Понятие «игра» включает в себя множество различных форм игрового фольклора, каждая из которых способствует всестороннему развитию детей: физическому, психическому, умственному. Использование в спортивно-развлекательных программах элементов национальных игр несет в себе много смыслов. В культурно-историческом развитии любого народа игра являлась важным фактором воспитания личности и формирования его взаимоотношений с окружающей средой. Обширная и разнообразная по тематике игровая деятельность отображает конкретные формы объективной действительности, поэтому в ней на протяжении исторического развития проявляются такие важнейшие факторы преобразований, как конкретный для данного народа жизненный уклад, мировоззрение, степень культурного

развития, межнациональные культурные связи и многое другое [1,2], что непосредственно влияет на социализацию личности ребенка.

Приезжающие со всех регионов России одаренные дети, имеющие личностные физиологические особенности, проявляют себя в различных областях, таких как «Спорт», «Наука», «Творчество» и т.п.

В рамках данного проекта разработаны программы по темам: «Я могу творить!», «Я могу быть ученым!», «Я могу быть спортсменом!». Основу таких программ составили тематические задания, которые выполнялись последовательно на определенных игровых станциях.

Обязательными элементами таких заданий являлись: двигательный компонент; тематический компонент; элементы национальных игр.

В основе проведения каждой программы были заложены принципы: активности (участие все членов команды в выполнении задания); взаимодействия (для достижения максимального результата взаимодействует все члены команды); специфичности заданий (задания имеют смысловую направленность); состязательности (выявление победителя в конце программы); национальной принадлежности (изучение истории страны); самопознания и самореализации (проявление способностей и возможностей каждого участника). Каждое задание включало элементы народной игры, что способствовало расширению знаний об истории собственной нации и человечества в целом, а также знакомило ребенка с географическими и этническими особенностями страны, в которой он проживает, что помогало социализации каждого ребенка в целом.

Согласно тематике, для выполнения заданий на каждой станции планировалось использование различных средств: раздаточный материал (карандаши, краски, таблицы...); спортивный инвентарь (обручи, гимнастические палки, мячи ...); театральные реквизит (костюмы, маски, грим...); раздаточный материал (стулья, веревки, палки ...).

Научно-исследовательская направленность проекта «Я могу!...» заключается в разработанности инструментария, позволяющего оценить мотивационную, потребностную и эмоциональную составляющую участников проекта. Кроме того, спортивно-развлекательные программы проекта будут являться средством переключения детей на другую деятельность, неспецифическую для их профиля.

Предполагаемые результаты: реализация Проекта позитивно будет влиять на социализацию детей, позволит снизить проблемную ситуацию, вызванную противоречием между необходимостью всестороннего развития ребенка – с одной стороны, и загруженностью ребенка занятиями в отдельном направлении, например, в спорте, в науке, в искусстве и т.п. Кроме этого, Проект позволит апробировать новые формы вовлечения одаренных детей в физкультурно-спортивную деятельность.

## Литература

1. Кенеман, А.В. Детские подвижные игры народов СССР/А.В.Кенеман.-М.:Просвещение.1989 – 246с.

2. Кузьмичева, Е.В. Подвижные игры для детей среднего и старшего школьного возраста: учебное пособие / Е.В.Кузьмичева.-М.: Физическая культура, 2008.-126 с.

*Кузьмичева Елена Вячеславовна, к.п.н., профессор, зав.каф.режиссуры массовых спортивно-художественных представлений имени В.А.Губанова, sportregis@mail.ru, РФ, г. Москва, РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК)*

### *SOCIALIZATION OF PERSONALITY IN THE RESEARCH PROJECT "I CAN!..."*

*Kuzmicheva Elena, PhD, professor, head of Department of directing mass sports and artistic representations of them. V. A. Gubanova, sportregis@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE)*

**Annotation:** *The paper presents a project for gifted children of the Sirius educational center, which includes elements of national games, contributing to increased motor activity and socialization of the individual.*

**Keywords:** *socialization of personality, sport, sports and entertainment program, national games.*

### *References*

1. *Keneman, A.V. Children's outdoor games of the peoples of the USSR/A.V.Keneman.-M.:Enlightenment.1989 - 246s.*

2. *Kuzmicheva, E.V. Outdoor games for children of middle and senior school age: textbook / E.V.Kuzmicheva.-M.: Physical culture, 2008.-126 p.*

УДК 338.4

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА

Купцов Е.И., Букаева И.Н.

**Аннотация:** *в статье рассматриваются особенности развития профессионального спорта как вида социально-экономической деятельности в условиях рыночной экономики. В статье обосновывается, что профессиональный спорт сегодня - это платная спортивная услуга, предусматривающая экономическую и социально-политическую эффективность для субъектов и высокую информационно-развлекательную ценность спортивно-зрелищных мероприятий для зрителей.*

**Ключевые слова:** *профессиональный спорт, услуга, социально-экономическая деятельность, законодательство, субъекты спорта.*

В своем обращении к Федеральному Собранию Президент России неоднократно подчеркивал, что для улучшения здоровья, благосостояния и качества жизни граждан необходимо сделать акцент на возрождении массового спорта и развитии спорта высших достижений. Решать эту стратегическую задачу государства призвана Стратегия развития

физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года [1].

Стратегия определяет видение развития Российской Федерации как ведущей мировой спортивной державы, граждане которой ведут здоровый образ жизни и активно вовлечены в массовый спорт, с экономически стабильным профессиональным спортом, высоким авторитетом на международной спортивной арене и нулевой терпимостью к допингу.

Согласно ст.2 Закона «О спорте» профессиональный спорт - часть спорта, направленная на организацию и проведение профессиональных спортивных соревнований [2]; там же указано, что профессиональные спортивные соревнования - спортивные соревнования по командным игровым видам спорта, участие в которых направлено на получение дохода и одним из условий допуска спортсмена к которым является наличие у него трудовых отношений с соответствующим профессиональным спортивным клубом, если иное не установлено организатором таких соревнований для отдельных категорий их участников. В иных видах спорта профессиональными спортивными соревнованиями являются спортивные соревнования, участие в которых направлено на получение дохода и которые определены в качестве таковых их организаторами в соответствии с положениями (регламентами) спортивных соревнований;

Таким образом, законодатель называет два признака рассматриваемого явления. Во-первых, профессиональный спорт есть вид предпринимательской деятельности. Во-вторых, она одновременно должна отвечать интересам трех названных категорий субъектов. Под предпринимательством здесь понимается такая система хозяйствования, главным субъектом которой является предприниматель как движущая сила и посредник.

Соответственно, профессиональная спортивная деятельность должна отвечать всем признакам предпринимательства (ст.2 Гражданского кодекса РФ), в частности быть направлена на систематическое извлечение прибыли и осуществляться специальными субъектами.

Экономический аспект правовых норм, связанных с социальной защитой спортсменов и работников физкультурно-спортивных организаций, рассматривается в ст. 38, где так же указано на расходные обязательства РФ, субъектов РФ и муниципальных образований, в том числе прописано о допустимости финансирования физической культуры и спорта из иных не запрещенных законодательством Российской Федерации источников.

Наряду с государственными законодательными актами, положениями, регулирующими экономику профессионального спорта, значительный удельный вес в регулировании социально-экономических, трудовых отношений с участием профессиональных спортсменов занимают локальные акты физкультурно-спортивных объединений. К ним может быть отнесен регламент соответствующего чемпионата, определяющий, в

частности, оплату за участие в соревнованиях, штрафные санкции для игроков, статус игрока в конкретной спортивной организации. Данные акты основываются на положениях п.3 ст.19.1 ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ», согласно которым деятельность спортсменов-профессионалов регулируется, кроме трудового законодательства, также и нормами, принимаемыми международными спортивными организациями, общероссийскими спортивными федерациями, профессиональными спортивными лигами, положениями (регламентами) профессиональных спортивных соревнований. Порой подобные локальные документы расходятся с содержанием действующего законодательства и ущемляют субъективные права спортсменов-профессионалов (например, в части наложения на них денежных штрафов).

В сфере профессионального спорта не исключается индивидуальное предпринимательство. Из п.30 ст.2 Закона «О спорте» вытекает, что и индивидуальные предприниматели могут оказывать различные спортивные услуги.

Однако основную государственную поддержку получают все же только физкультурно-спортивные объединения, представляющие по своей сути корпорации. Они вправе управлять проведением определенных спортивных мероприятий соответствующего уровня (например, чемпионаты и первенства России) и влиять на экономические условия проведения таких мероприятий.

Есть основания утверждать, что профессиональный спорт - это сфера услуг. Действительно, соблюдение отмеченного триединства интересов возможно только при оказании определенного рода услуг, удовлетворяющих одновременно интересы трех групп субъектов: у зрителей - интересы некоммерческого характера (получение удовольствий); у профессиональных спортивных организаций - как некоммерческие (например, популяризация соответствующего вида спорта), так и коммерческие интересы (извлечение доходов); у спортсменов-профессионалов - также оба вида интересов, например приобретение известности (неимущественный интерес, связанный, в конечном счете, - с имущественным), получение повышенных доходов в результате достижения определенных соревновательных показателей (имущественный интерес).

В Государственном стандарте РФ ГОСТ Р 52024-2003 «Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования», принятом постановлением Госстандарта РФ 18 марта 2003 г. N 80-ст., среди спортивных услуг названа, в частности, такая услуга, как проведение спортивно-зрелищных мероприятий. [3].

Таким образом, профессиональный спорт следует рассматривать, по нашему мнению, не только как вид предпринимательской деятельности, но и как межотраслевую сферу социально-экономического и правового взаимодействия, подверженную государственному регулированию.

Наряду с нормами гражданского права, опосредующими, в частности, правовой статус и соответствующую деятельность организаций в сфере профессионального спорта, в этой области действуют нормы трудового права, закрепляющие основы правового статуса спортсмена-профессионала, нормы налогового и административного права. Последнее касается, в частности, государственного управления в области профессионального спорта.

Спорт является не только производителем, но и активным покупателем товаров, работ (услуг), что усиливает экономическую деятельность в целом, содействует развитию конкуренции между разными отраслями и сферами экономики. Функционирование спорта способствует созданию дополнительных рабочих мест в рамках национальной экономики, получению доходов населением и государством [4, с. 28].

Из сказанного выше следует, что профессиональный спорт - это вид социальной, экономической, предпринимательской деятельности, целью которой является удовлетворение интересов государства, населения, граждан, профессиональных спортивных организаций, спортсменов, тренеров, избравших спорт своей профессией, и зрителей. Данную дефиницию правомерно назвать узконормативным пониманием профессионального спорта [5, с.79]. Однако профессиональный спорт выступает лишь одной составной частью более широкой категории «спорт». Другими словами, названные категории должны соотноситься между собой как, соответственно, часть (профессиональный спорт) и целое (спорт).

Таким образом, в итоге можно заключить, что как совокупность указанных отношений профессиональный спорт представляет собой разноотраслевую (межотраслевую) сферу экономического и правового регулирования. В данном случае мы имеем дело с широкой трактовкой категории «профессиональный спорт» [6, с.156].

Приведенное понимание профессионального спорта как совокупности межотраслевых отношений приводит к выводу о целесообразности их единого экономического и правового регулирования в рамках так называемого правового комплекса.

В настоящее время основным правовым комплексом в сфере профессионального спорта выступает ФЗ «О физической культуре и спорте». Данный акт на сегодняшний день хотя и носит системный и межотраслевой характер, но нуждается в некоторой корректировке именно как правовой комплекс. Так, требуется, на наш взгляд, единообразное решение вопроса о соотношении трудо-правового и гражданско-правового статуса профессионального спортсмена. Здесь, в частности, не совсем правильно устанавливать для регулирования деятельности всех профессиональных спортсменов в императивной форме приоритет трудового законодательства (п. 3 ст. 24 Закона «О спорте»

Анализ практики управления профессиональным спортом показывает, что формирование социально - экономических отношений в данной области



обладает рядом особенностей. *Первой такой особенностью выступает субъектный состав и складывающиеся экономические отношения.*

Обычно в роли предпринимателя тут, как правило, выступают следующие субъекты: сами профессиональные спортсмены, их агенты, профессиональные спортивные организации [7, 189].

Кроме спортсменов-профессионалов предпринимательскую деятельность в области профессионального спорта осуществляют профессиональные спортивные организации различного уровня - федерального, регионального и местного. При этом, как показывает практика, предпринимательский доход у данных организаций может образовываться за счет непосредственной реализации и осуществления так называемой *неспортивной предпринимательской деятельности*, т.е. напрямую не связанной с профессиональным спортом.

Кроме субъектного состава, *второй особенностью социально - экономических отношений в рассматриваемой сфере выступает форма деятельности.* Непосредственно в области профессионального спорта предпринимательская деятельность осуществляется в виде оказания услуг. Такие услуги могут оказывать все вышеперечисленные лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в профессиональном спорте. Например, профессиональный спортсмен в индивидуальных видах спорта может оказывать платные услуги в виде выступления на различных соревнованиях. Следует подчеркнуть, что на практике форма оказания услуг используется и в командных видах спорта.

*Третьей особенностью социально - экономических отношений в сфере профессионального спорта выступает специфика экономико-правового регулирования.*

Среди подзаконных актов особое место занимают локальные акты профессиональных спортивных организаций (Статус спортсмена, Регламент соревнований и проч.). Значительный удельный вес этих актов позволяет сделать вывод о том, что современное объектное право в сфере профессионального спорта есть во многом право локальное. С таким положением не всегда можно согласиться, поскольку подобное локальное регулирование зачастую носит правоограничивающий характер, приводя к ущемлению субъективных прав профессиональных спортсменов и иных субъектов профессионального спорта. [8, 102]

Выполненный анализ свидетельствует также, что закон о спорте содержит принципиальное противоречие относительно правовой природы взаимоотношений в сфере профессионального спорта

**Анализируя вышесказанное, приходим к выводу:** 1. Профессиональный спорт - это самостоятельная отрасль развлекательного бизнеса, направленная на обеспечение досуга населения путем предоставления платных спортивных услуг с целью получения экономической выгоды для субъектов бизнеса и высокой зрелищно-информационной ценности для зрителей.

2. Законодательная база и организационно-экономические формы регулирования физической культуры и спорта в России требует совершенствования в следующих направлениях:

- необходимо задействовать с учетом анализа отечественного и мирового опыта организационно-экономические инструменты и механизмы управления социально-экономическими процессами и отношениями в области спорта, ориентированными на рост эффективности спортивно-оздоровительной деятельности в условиях рыночных форм и методов хозяйствования;

- статус и нормы государственного регулирования и рыночного саморегулирования социально-экономических отношений в профессиональном спорте должны быть отражены в отдельном законодательном акте, который подлежит разработке.

#### Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 24.11.2020 N 3081-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства РФ, 07.12.2020, N 49, ст. 7958

2. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Российская газета, N 276, 08.12.2007

3. «ГОСТ Р 52024-2003. Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования» // М.: ИПК Издательство стандартов, 2003

4. Шарапова С.В. Спортивное право – М., Проспект, 2016

5. Родин М.А. Профессиональный спорт: учебное пособие – Кемерово, Кемер. госуниверситет, 2001.

6. Братановский С.Н. Правовая организация управления физической культурой и спортом в Российской Федерации – М., Директ-Медиа, 2012.

7. Братановский С.Н. Государство, право и спорт – М., Директ-Медиа, 2012.

8. Шамардин А.И. и др. Организационные аспекты управления физкультурно-спортивным движением. – М., Советский спорт, 2019.

*Букаева И.Н. кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры «Менеджмент и экономика спортивной индустрии им. В.В. Кузина», ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма» (РГУФКСМиТ); e-mail: er15@mail.ru*

*Купцов Е.И. кандидат юридических наук, доцент кафедры «Менеджмент и экономика спортивной индустрии им. В.В. Кузина», ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма» (РГУФКСМиТ); e-mail: hei14@mail.ru*

*SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF PROFESSIONAL SPORTS.*

*Bukaeva I.N. Candidate of Law, Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin ", Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education" Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism "(RGUFKSMiT); e-mail: er15@mail.ru*

*Khludnev E.I. Candidate of Law, Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V. Kuzin ", Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education" Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism "(RGUFKSMiT); e-mail: hei14@mail.ru*

**Annotation:** *the article examines the features of the development of professional sports as a type of socio-economic activity in a market economy. The article substantiates that professional sports today is a paid sports service that provides for economic and socio-political efficiency for subjects and a high information and entertainment value of sports and entertainment events for spectators.*

**Keywords:** *professional sports, service, socio-economic activity, legislation, sports subjects.*

#### References

1. *Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 24.11.2020 N 3081-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta v Rossijskoj Federacii na period do 2030 goda» // Sobranie zakonodatel'stva RF, 07.12.2020, N 49, st. 7958*
2. *Federal'nyj zakon ot 04.12.2007 N 329-FZ «O fizicheskoy kul'ture i sporte v Rossijskoj Federacii» // Rossijskaya gazeta, N 276, 08.12.2007*
3. *«GOST R 52024-2003. Usługi fizkul'turno-ozdorovitel'ny'e i sportivny'e. Obshhie trebovaniya» // M.: IPK Izdatel'stvo standartov, 2003*
4. *Sharapova S.V. Sportivnoe pravo – M., Prospekt, 2016*
5. *Rodin M.A. Professional'nyj sport: uchebnoe posobie – Kemerovo, Kemer. gosuniversitet, 2001.*
6. *Bratanovskij S.N. Pravovaya organizaciya upravleniya fizicheskoy kul'turoj i sportom v Rossijskoj Federacii – M., Direkt-Media, 2012.*
7. *Bratanovskij S.N. Gosudarstvo, pravo i sport – M., Direkt-Media, 2012.*
8. *Shamardin A.I. i dr Organizacionny'e aspekty upravleniya fizkul'turno-sportivny'm dvizheniem. – M., Sovetskij sport, 2019.*

УДК 005

## КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ИНДУСТРИИ СПОРТА

Матющенков А.В., Пробин П.С.

**Аннотация:** *на современном этапе развития экономических отношений особую актуальность представляют вопросы развития индустрии физической культуры и спорта. В статье рассматриваются основные понятия системы менеджмента индустрии физической культуры и спорта. При этом особое внимание уделяется функциям менеджмента как системы, а также связи менеджмента как незаменимого элемента в индустрии физической культуры и спорта.*

**Ключевые слова:** *экономика, менеджмент, спортивный менеджмент, система менеджмента.*

По мере развития человеческого общества спортивная деятельность

все шире проникает в различные сферы жизни людей. Согласно данным предоставленным в отчете о результативности работы Министерства спорта Российской Федерации по итогам 2017 года в регулярные занятия спортом вовлечены около 50 миллионов человек, что составляет 35,5% от общей численности населения. Социально-экономические изменения в современном мире вызывают необходимость осмысления и широкого изучения вопросов организации, управления и администрирования в сфере физической культуры и спорта на основе использования опыта, теории и практики управления.

Существуют различные подходы и взгляды в отношении определения и значения менеджмента.

Береговой А. считает, что под менеджментом подразумевается система мероприятий по эффективному управлению организацией, фирмой, предприятием в современных условиях и на научной основе [2].

Айдаркина Е. отмечает, что под менеджментом понимается совокупность теории и практики управления целенаправленной профессиональной человеческой деятельностью, позволяющая обеспечить наиболее эффективное использование имеющихся трудовых, материально-технических и финансовых ресурсов для достижения поставленной цели [1].

Исаев Р. утверждает, что под менеджментом трактуется процесс планирования, организации и контроля человеческих и материальных ресурсов, которые взаимодействуют друг с другом упорядоченным и скоординированным образом для достижения определенного набора целей, причем все цели направлены на достижение основной цели компании [3].

Менеджмента – организованная система, которая представляет собой нечто целое, состоящее из взаимозависимых и взаимосвязанных друг с другом компонентов, взаимодействие которых порождает новые интегративные качества.

Модель системы можно представить в виде взаимодействия двух элементов. Первым элементом является объект управления или управляемый компонент, воспринимающий управленческое воздействие. Вторым элементом – субъект менеджмента или управляющий компонент, который оказывает управленческое воздействие на объект. В зависимости от возникающей ситуации субъект управления может выступать как объект по отношению в надсистеме [4].

Система менеджмента осуществляет функции управления, которые так же могут реализовываться в индустрии физической культуры и спорта. Физическую культуру и спорт в качестве объекта социального управления необходимо рассматривать как определенное множество физкультурно-спортивных организаций, таких как спортивные федерации, комплексы, школы, клубы, команды по видам спорта, стадионы, спортивно-оздоровительные центры и т.п.

Объектом спортивного менеджмента как системы является совокупность вышеперечисленных организаций физкультурно-спортивной

направленности страны. Продуктом их деятельности выступает производство физкультурно-спортивных услуг, а именно организованные формы занятиями физическими упражнениями, программы спортивной тренировки, спортивные зрелища. Предметом спортивного управления называют управленческие отношения, складывающиеся в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления внутри организаций физкультурно-спортивной направленности и взаимодействия их с внешней средой в процессе производства и распределения физкультурно-спортивных услуг. Целенаправленное воздействие субъекта управления на объект для обеспечения перехода его в новое качественное состояние и выражает сущность спортивного менеджмента [1].

Спортивный менеджмент представляет собой целенаправленный социальный процесс в отрасли физической культуры и спорта, направленный на эффективное управление организациями спортивной отрасли в условиях современного рынка. Согласно данному определению, организация является ключевым понятием спортивного менеджмента [5]. Спортивный менеджмент как особая технология управления существует уже достаточно длительный временной период и всегда сопровождает спортивную деятельность [5].

За всю историю своего развития он принимал различные формы и значительно отличался от понятия, существующего в настоящее время. Направление «спортивный менеджмент» становится все более актуальным и потому, что спортивная деятельность имеет непосредственное отношение к бизнесу, и, следовательно, нуждается в эффективном управлении.

Чемпионат мира по футболу – это одно из самых прибыльных спортивных происшествий во всем мире. Что определяется и размером охвата через средства массовой информации. Суммарное число человек, которые смотрели футбольные матчи на чемпионате мира две тысячи четырнадцать, составило приблизительно 2.7 млрд человек, а на чемпионате мира две тысячи восемнадцать около 3.5 млрд человек, что в процентном соотношении на 22.8 % больше по сопоставлению с предыдущим чемпионатом мира [6].

Доход «ФИФА» от реализации прав трансляции футбольных матчей через средства массовой информации на чемпионате мира две тысячи четырнадцать составил приблизительно 3.1 млрд долларов США, а на чемпионате мира две тысячи восемнадцать около 4.2 млрд долларов США, что в процентном соотношении на 26.1 % больше по сопоставлению с предыдущим чемпионатом мира [7].

Летние Олимпийские игры – это одно из самых затратных спортивных происшествий во всем мире. Что определяется масштабом и размером охвата выполнения этого мероприятия. Суммарные затраты на осуществление летних Олимпийских игр две тысячи двенадцать в Лондоне составили около 9.3 млрд долларов США, а на осуществление летних Олимпийских игр две тысячи шестнадцать в Рио-де-Жанейро суммарные

затраты составили приблизительно 12.1 млрд долларов США, что в процентном соотношении на 23.1 % больше по сопоставлению с предыдущим летними Олимпийскими играми [8].

Проблемка отсутствия грамотных профессиональных менеджеров в индустрии физической культуры и спорта невообразимо важна в условиях современности, так как управленческая активность — является одним из важнейших факторов функционирования и улучшения спорта. Спортивными менеджерами в Российской Федерации чаще всего являются люди, не имеющие профессионального образования и надлежащего навыка управления, как правило, это прежние спортсмены, которые в своё время не обучались этому в вузах. Из этого положения можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день в индустрии физической культуры и спорта Российской Федерации подчеркивается ориентация нехватки либо отсутствия профессионального навыка и познаний в области управления физкультурно-оздоровительными организациями.

#### Литература

1. Айдаркина, Е.Е. Теория и практика управления : учеб. пособие / Южный федер. ун-т; Е.Е. Айдаркина .— Ростов-на-Дону : Изд-во ЮФУ, 2020 .— 166 с. — ISBN 978-5-9275-3324-4 .— URL: <https://rucont.ru/efd/746011>

2. Береговой А. Резервы на возможные потери по ссудам. Новые требования к регулированию кредитного риска // Бухгалтерия и банки. 2016. № 9. С. 19-24.

3. Исаев Р.А. Основы менеджмента: Учебник / Р. А. Исаев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. — 264 с. ISBN 978-5-394-00773-6

4. Маркова, В.Д. Менеджмент компаний цифровой эпохи: методические аспекты анализа / В.Д. Маркова, Светлана Кузнецова // Проблемы теории и практики управления .— 2020 .— №10 .— С. 48-65 .— URL: <https://rucont.ru/efd/740045> (дата обращения: 23.11.2021)

5. Организационный менеджмент : метод. рекомендации / Е.В. Кузьмичева .— Москва : РГУФКСМиТ, 2018 .— 45 с. — URL: <https://rucont.ru/efd/682389> (дата обращения: 23.11.2021)

6. «Журнал Forbes» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения 27.09.2020 г.)

7. «Международная ассоциация футбола» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fifa.com/> (дата обращения 26.09.2020 г.)

8. «Олимпийский комитет России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://olympic.ru/> (дата обращения 27.09.2020 г.)

*Матющенко Алексей Владимирович, студент 4 курса кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, alekseimatyushenkov@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Пробин Павел Сергеевич, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, probinpavel@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### **KEY MANAGEMENT ASPECTS IN THE MODERN SPORT INDUSTRY**

*Matyushchenkov Alexey Vladimirovich, 4th year student of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, alekseimatyushenkov@yandex.ru, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Probin Pavel Sergeevich, candidate of Economic Sciences, associate professor of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, probinpavel@mail.ru, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia*

**Annotation:** *at the present stage of development of economic relations, the issues of the development of the industry of physical culture and sports are of particular relevance. The article deals with the basic concepts of the management system of the industry of physical culture and sports. At the same time, special attention is paid to the functions of management as a system, as well as communication of management as an irreplaceable element in the industry of physical culture and sports.*

**Keywords:** *economics, management, sports management, management system.*

#### *References*

1. *Ajdarkina, E.E. Teoriya i praktika upravleniya : ucheb. posobie / YUzhnyj feder. un-t; E.E. Ajdarkina .— Rostov-na-Donu : Izd-vo YUFU, 2020 .— 166 s. — ISBN 978-5-9275-3324-4 .— URL: <https://rucont.ru/efd/746011>*
2. *Beregovoj A. Rezervy na vozmozhnye poteri po ssudam. Novye trebovaniya k regulirovaniyu kreditnogo riska // Buhgalteriya i banki. 2016. № 9. S. 19-24.*
3. *Isaev R.A. Osnovy menedzhmenta: Uchebnyk / R. A. Isaev. — M.: Izdatel'sko-torgovaya korporaciya «Dashkov i K°», 2010. — 264 s. ISBN 978-5-394-00773-6*
4. *Markova, V.D. Menedzhment kompanij cifrovoj epohi: metodicheskie aspekty analiza / V.D. Markova, Svetlana Kuznecova // Problemy teorii i praktiki upravleniya .— 2020 .— №10 .— S. 48-65 .— URL: <https://rucont.ru/efd/740045> (data obrashcheniya: 23.11.2021)*
5. *Organizacionnyj menedzhment : metod. rekomendacii / E.V. Kuz'micheva .— Moskva : RGUFKSMiT, 2018 .— 45 s. — URL: <https://rucont.ru/efd/682389> (data obrashcheniya: 23.11.2021)*
6. *«ZHurnal Forbes» [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <https://www.forbes.ru/> (data obrashcheniya 27.09.2020 g.)*
7. *«Mezhdunarodnaya associaciya futbola» [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <https://www.fifa.com/> (data obrashcheniya 26.09.2020 g.)*
8. *«Olimpijskij komitet Rossii» [Elektronnyj resurs]. — Rezhim dostupa: <https://olympic.ru/> (data obrashcheniya 27.09.2020 g.)*

## **ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ**

Назарян А.М., Логинова О.А.

***Аннотация:** в данной статье автором подчеркивается важность цифровой экономики в управлении современными социально-экономическими процессами. Рассмотрено развитие цифровой экономики. Изучены плюсы и минусы цифровой экономики в современном мире. Рассмотрены перспективы развития цифровой экономики.*

***Ключевые слова:** цифровая экономика, управление, процессы, механизм, факторы.*

Актуальность темы заключается в том, что современный этап развития характеризуется цифровизацией экономики.

Следует отметить, что цифровая экономика основывается на цифровых технологиях и чаще всего применяется в электронной торговле через интернет. Она является деятельностью, где ключевыми факторами выступают данные, находящиеся в цифровом формате, повышает качество, производительность и эффективность во многих видах производства.

Электронная экономика является неотъемлемой частью современной жизнедеятельности, так как с ее появлением появилась возможность совершать действия в короткие сроки, на которые раньше затрачивалось много времени. Она позволяет оплачивать покупки через интернет, может быстро провести аналитику больших данных, дает возможность развивать машинное обучение и т.д.

Цифровая экономика связывает между собой каждую сферу общества. Данная практика действительно охватывает всю человеческую жизнедеятельность, начиная от базовых навыков для получения работы, заканчивая, пожалуй, крупными переговорами политиков.

Электронная экономика, в том виде, в котором мы ее знаем, прошла несколько этапов на пути к становлению. Ее развитие началось, непосредственно, с развитием сети Интернет. Сеть непрерывно росла, пополняя количество пользователей. Следует отметить, что изначально задумка Интернета заключалась в возможности общения через специальные электронные почты, сеть развивалась и приобретала все больше возможностей для передачи данных, что и затронуло некоторые сферы электронной торговли. Со временем появлялись возможности оплачивать счета, услуги, кредиты; все это стало причиной перехода на более совершенные этапы.

Следующий же этап заключался в переносе фирм, магазинов, крупных кампаний в электронный вариант. Теперь бизнес стало возможно вести



через цифровую экономику.

На третьем, последнем на данный момент, этапе становления цифровой экономики начинают появляться электронные деньги и виртуальные товары (электронные книги, программные обеспечения, компьютерные игры и т.д.).

Цифровая экономика получила собственную денежную систему, ранее не существовавшую. Все этапы в совокупности позволили цифровой экономике быстро расти и развиваться.

Разумеется, далеко не все были рады развитию цифровой экономики, потому, что с развитием технологий, в рабочей силе нуждались все меньше. Некоторые профессии стали менее востребованы, некоторые и вовсе покинули рынок труда.

Цифровая экономика неоднозначна, однако она принесла людям больше положительного. Не стоит игнорировать каждый этап ее развития. Необходимо понимать и принимать весь принесенный прогресс данной отрасли.

Рассмотрим преимущества и недостатки цифровой экономики.

На развитие информационных технологий и на сферу электронного документооборота благоприятно влияет развитие цифровой экономики. Развитие интернета запустило механизм, который непременно должен был привести к появлению цифровой экономики. Благодаря развитию цифровых мощностей, появилась возможность хранить и оперировать огромным количеством информации. Этот прорыв позволил выполнять операции с таким количеством данных одновременно, что появление новых внедрений не заставило себя долго ждать [1, с.82].

В технологичном плане цифровая экономика определяется четырьмя направленностями: мобильные технологии, облачные вычисления, бизнес – аналитика и социальные медиа.

Однако развитие цифровой экономики несет за собой так же и риски. Эти риски связаны с полноценным развитием и существованием общества, развитием подрастающего поколения и духовно – нравственным развитием:

1. Пронизывание всех аспектов жизни и деятельности человека, информационными технологиями существенно ограничивает суверенитет, и повышает уязвимость.

2. Снижение кадровых возможностей, так как большая часть населения не справится с «современной» работой в связи со своей неподготовленностью.

3. Дети начинают владеть компьютером с малого возраста, и это приводит к формированию у них машинного мышления в ущерб системному.

4. Машина не может обладать чувствами. К примеру, нравственность – непостижима для компьютера. Так как нравственность является чувственным понятием, она исчезает вместе со свойственными человеку эмоциями. Эмпатия, как главная цель и критерий развития личности – исчезает совсем.

Цифровая экономика по своей сути неоднозначна. С одной стороны, очевидно, что цифровизация производства, способов оплаты и экономики в целом – это одна из самых прогрессивных тенденций. Однако, с другой стороны, имеется яркий пример тех последствий, которые могут обвалиться на страну вследствие перехода на данный тип экономики, а именно США. В определённый период времени здесь произошёл резкий переход от реальной рабочей силы к цифровым технологиям: беспилотные такси, роботизированные станки и т.д. Это повлекло достаточно сильную безработицу и большие затраты на переобучение бывших дальнбойщиков и таксистов на новые, более востребованные специальности, например, программистов и инженеров-наладчиков.

В минувшем году Правительство РФ утвердило программу «Цифровая экономика», на 2020–2024 годы. Бюджет такой программы – более одного триллиона рублей, и это лишь по предварительным расчетам. Однако, по наиболее популярному мнению, существуют несколько причин, почему развитие цифровой экономики в России – не самая удачная идея.

Даже то, что данная программа рассчитана на технологию 5G, которая сегодня используется редко и по большей части существует только в тестовом режиме, говорит о взгляде правительства РФ в будущее. Современный же закон до сих пор «воюет» с интернетом, что можно легко увидеть по блокировке Роскомнадзором огромного количества сайтов, которые вынуждены переезжать на зеркала, мессенджеров [2, с.35].

Также не стоит забывать, что в первую очередь цифровая экономика нацелена на облегчение жизни общества. Например, цифровизация здравоохранения означает конец бесконечным очередям с талончиками, потерянными медицинскими картам и т.д. И звучит идея хорошо, но на деле в России немалая часть населения – пенсионеры, которым, очевидно, будет очень сложно привыкнуть даже простейшим технологиям.

Цифровая экономика, в первую очередь, основана на электронике. А, как известно, всё, что основано на «цифре», при должном умении можно взломать, украсть или выключить. Печальнее всего, что статья расходов на кибербезопасность – самая бюджетная.

Но конечно, цифровая экономика не лишена плюсов. Само собой, электронное производство не требует материальных ресурсов и имеет меньшую стоимость для покупателя. Электронные книги можно приобрести значительно дешевле своих физических аналогов. Это же относится к музыке, искусству и так далее.

Цифровая экономика намного более мобильна, нужный товар можно приобрести либо в электронном виде, либо заказать на дом, буквально не вставая с дивана. Не стоит забывать, что уже сейчас даже самые крохотные продуктовые магазины оснащены терминалом для приёма безналичной оплаты, что гораздо удобнее и быстрее бесконечной возни с монетами и купюрами.

План Министерства связи РФ предполагает внедрение электронных технологий во все отрасли жизни и производства: управление энергетическими, водными и топливными ресурсами; создание умных городов; уменьшение транзакционных издержек; изменение системы разделения труда; открытие высокотехнологических медицинских центров.

Первой ступенью реализации этого плана является внедрение высокоскоростного широкополосного интернета во всех регионах страны. Сейчас, когда школьники вынуждены обучаться дистанционно, эта проблема стоит особенно остро.

Также электронная экономика – это электронный документооборот. По плану в 2025 году, к концу программы, около 90 процентов всех межведомственных операций должны будут происходить в виртуальном пространстве. Уже сейчас количество виртуальных государственных услуг продолжает увеличиваться [3].

Продолжится активное финансирование ВУЗов, выпускающих необходимые сегодня кадры: IT-специалистов. На дорогах городов в ближайшее время должны появиться беспилотные автомобили такси и общественного транспорта. А высокотехнологичные предприятия будут получать налоговые льготы.

Подводя итог можно сделать вывод, что будущее развитие основано на использовании цифровой экономики, способной увеличить производительность труда, сэкономить время и получить прибыль на рынке.

#### Литература

1. Беликова, К. М. Цифровая интеллектуальная экономика: понятие и особенности правового регулирования (теоретический аспект) / К. М. Беликова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - 2018. - № 8 (99). С. - 82-85.
2. Кириллов, П. Цифровая платформа для интернета вещей: универсальный продукт для умных производств, городов, зданий / П. Кириллов // Бизнес Территория. – 2018. - № 1. – 35-39.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 №1632-р. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации».

*Назарян Арман Маратович, студент 3 курса кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, nazaryan\_2002@list.ru, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва, Сиреневый бульвар, д.4.*

*Логинова Ольга Александровна, старший преподаватель кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, 50606097@gmail.com, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва, Сиреневый бульвар, д.4.*

## DIGITAL ECONOMY AND ITS ROLE IN GOVERNING MODERN SOCIO-ECONOMIC PROCESSES

*Nazaryan Arman Maratovich, 3rd year student of the Department of Management and Economics of Sports n.a. V.V.Kuzina, nazaryan\_2002@list.ru, Russian State University of physical education, sport, youth and tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow, Sirenevy Boulevard, 4.*

*Loginova Olga Aleksandrovna Senior Lecturer at the Department of Management and Economics of the Sports Industry n.a. V.V.Kuzin, 50606097@gmail.com, Russian State University of physical education, sport, youth and tourism (SCOLIPE), Russia, Moscow, Sirenevy Boulevard, 4.*

**Annotation:** *in this article, the author emphasizes the importance of the digital economy in the management of modern socio-economic processes. The development of the digital economy is considered. The pros and cons of the digital economy in the modern world are studied. The prospects for the development of the digital economy are considered.*

**Keywords:** *digital economy, management, processes, mechanism, factors.*

### References

1. *Belikova, K. M. Tsifrovaya intellektual'naya ekonomika: ponyatiye i osobennosti pravovogo regulirovaniya (teoreticheskiy aspekt) / K. M. Belikova // Nauka i obrazovaniye: khozyaystvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravleniye. - 2018. - № 8 (99). S. - 82-85.*
2. *Kirillov, P. Tsifrovaya platforma dlya interneta veshchey: universal'nyy produkt dlya umnykh proizvodstv, gorodov, zdaniy / P. Kirillov // Biznes Territoriya. – 2018. - № 1. – 35-39.*
3. *Rasporyazheniye Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 28.07.2017 №1632-r. Ob utverzhdenii programmy «Tsifrovaya ekonomika Rossiyskoy Federatsii»*

УДК 331.1

## КОМПЕТЕНЦИИ ПРАКТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖЕРА В СПОРТИВНОЙ ОТРАСЛИ

Объедкова Л.П., Лавров И.Д.

**Аннотация:** *компетенции, приобретенные во время обучения в университете, обеспечивают обязательный минимум знаний для профессиональной деятельности в качестве менеджера спортивной организации. Статья посвящается навыкам и способностям руководителя, стремящегося к эффективному управлению спортивной организацией. В основной части работы показана актуальность и важность рассматриваемой темы, в лице существующего многообразия задач в содержании работы управляющего лица, далее исследованы составляющие работы в сфере менеджмента спортивной организации и их особенности.*

**Ключевые слова:** *компетенции, менеджер, спортивная организация, управление, ресурсы, классификация, структура, проект, мотивация, коллектив, стимулирование, подчиненный, квалификация, способности, работоспособность.*

Рассматривая профессиональную компетентность менеджера, можно отметить «следующие признаки: владение собственно-профессиональной деятельностью в определенной области на достаточно высоком уровне,

способность специалиста проектировать свое дальнейшее профессиональное развитие, профессиональное общение и профессиональная ответственность за результаты своего труда» [2].

Формирование профессиональных компетенций менеджера происходит во время обучения в Вузе, но это не только профессиональные, специальные умения, но и личностные качества менеджера, его мотивация к обучению, его убеждения. Профессионализм – это не только знания и навыки, но и тип личности, который формируется, в процессе обучения. «Слагаемые профессиональной готовности менеджера физической культуры: психологическая, интеллектуально-познавательная, мотивационная, операционально-деятельностная, коммуникативная и творческая. Вопрос готовности менеджера спортивной организации к практической деятельности, так или иначе, связан с профессиональными компетенциями» [3].

Содержание работы менеджера представляет собой набор задач и вопросов, которые находятся на «повестке дня». Можно выделить общие для всех менеджеров и характерные только для их работы пять основных задач.

#### **1. Постановка целей.**

Данная задача включает в себя общую постановку целей, определение их характеристик, особенностей и подразумевает умение не только решать, что нужно сделать для их достижения, но найти и сформулировать общую цель организации.

#### **2. Организация работы.**

Эта задача представляет собой анализ необходимых действий, решений и отношений (внутренних, внешних), классификацию и разделение работы, построение организационной структуры для координации выполнения поставленных как краткосрочных, так и долгосрочных проектов [1, с. 167].

#### **3. Мотивация и общение.**

Это комплексная задача, которую можно разбить на несколько мелких: во-первых - создание сплоченного рабочего состава единомышленников, то есть коллектива, во-вторых - построение отношений с людьми и между ними, затем мотивация и отношений их к работе, групповое взаимодействие, в рамках поставленной цели. И только потом стимулирование, вознаграждение или «наказание» за проделанную работу.

#### **4. Измерение показателей.**

Заключается в установлении показателей и критериев, отражающих эффективность выполнения отдельной работы и организации в целом, проведении анализа эффективности каждого работника, оценке и интерпретации её.

#### **5. Развитие своих подчиненных.**

Для этого необходимо составлять план развития, который принесен реально положительные плоды, потому что обучение и развитие

сотрудников одна из главных функций управления человеческими ресурсами.

Перечисленные выше задачи являются базовыми элементами содержания работы любого менеджера. Каждая из задач важна по-своему и требует особых качеств и квалификации. Умение решать одну из задач не «показывает» полностью способности человека в сфере управления и еще не делает из него настоящего менеджера. Каждый работник может улучшить свою деятельность в качестве управленца, совершенствуя выполнение именно этих задач (в совокупности), поскольку при отсутствии умения решать одну из задач невозможно считать себя настоящим профессионалом [1, с. 168].

В компетенции менеджера входит множество аспектов: это необходимые знания юридических вопросов, обязательное владение финансовыми и маркетинговыми инструментами, знание PR-технологий, а также иностранных языков, рекламы, брендинга. Спортивный менеджмент – это самостоятельный вид профессиональной деятельности, который направлен на достижение целей спортивной организации, в условиях рынка путем рационального использования имеющихся у организации ресурсов.

С развитием технологий в ближайшем будущем исчезнут такие профессии, как бухгалтер, почтальон, переводчик, нотариус и даже такие, как водитель, строитель и охранник. Но пока существует спорт, существует необходимость в спортивных менеджерах.

Спортивные менеджеры занимаются организацией спортивных мероприятий, церемониями открытия и закрытия игр, разработкой фирменного стиля, создают новые команды. В работе спортивного менеджера не бывает мелочей, им приходится заниматься подготовкой места проведения соревнований, подписания контрактов со спортсменами и часто их питанием, потому что умеют установить взаимосвязь между физическими нагрузками, диетой. Кроме этого, спортивный менеджер анализирует целевую аудиторию: изучает спрос населения на услуги физкультуры и спорта, организует проектирование, строительство и эксплуатацию спортивных сооружений, а еще принимает активное участие в формировании карьеры спортсменов.

Спортивный менеджер должен выполнять работу аналитика, собирать представляющую интерес информацию, полученную как из всех доступных внешних источников, так и от работников своей организации. Затем менеджер, передаёт необходимую информацию своим подчинённым. Организациям спортивной отрасли необходимы менеджеры с таким набором умений и навыков, но рыночный механизм спроса и предложения специалистов-менеджеров в нашей стране пока не создан.

Вывод. Таким образом, для эффективной работы в качестве менеджера необходимо концентрировать свое внимание на выполнении не только основных задач. Важно еще знать и любить спорт. Спортивный менеджер – очень важная составляющая любого спорта. Хороший менеджер

может привести команду к победе, а неквалифицированный к поражению. Поэтому коммуникабельность, высокий интеллект, интерес к спортивной индустрии, креативность, внимательность и хорошая память, являются важными компетенциями спортивного менеджера.

#### Литература

1. Современные проблемы менеджмента: курс лекций: учебно-методическое пособие /сост. А.А. Елаев. – Улан-Удэ: Издательство Бурятского государственного университета, 2013. –190 с.

2. Назаров, В.Л. Профессиональная подготовка менеджеров спортивных школ в вузе / В. Л. Назаров, Д. А. Обожина // монография. – Екатеринбург: ООО «Издательский дом "Ажур"», 2014. – 132 с.

3. Локшин, К. В. Формирование управленческой готовности будущего менеджера физической культуры при обучении специальными дисциплинами : диссертация ... кандидата педагогических наук : 13.00.08. – Москва, 2008. – 175 с.

*Объедкова Лариса Павловна, старший преподаватель кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, l-o@yandex.ru, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва, Сиреневый бульвар, д.4.*

*Лавров Илья Дмитриевич, студент 3 курса обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, apo-rpo@mail.ru Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва, Сиреневый бульвар, д.4.*

#### COMPETENCIES OF A PRACTICAL MANAGER IN THE SPORTS INDUSTRY

*Obyedkova Larisa Pavlovna, senior teacher of the Department of management and Economics of the sports industry to them. V. Cousin, l-o@yandex.ru Russian state University of physical culture, sport, youth and tourism (gtsolifk), Russia, Moscow, Sirenevyy bul'var, d. 4.*

*Lavrov Ilya Dmitrievich, a student of 3rd course of the faculty of management and Economics of the sports industry to them. V. Cousin, apo-rpo@mail.ru Russian state University of physical culture, sport, youth and tourism (gtsolifk), Russia, Moscow, Sirenevyy bul'var, d. 4.*

**Annotation:** *the competencies acquired while studying at the university provide a mandatory minimum of knowledge for professional activity as a manager of a sports organization. The article is devoted to the skills and abilities of a manager striving for effective management of a sports organization. The main part of the work shows the relevance and importance of the topic under consideration, in the face of the existing variety of tasks in the content of the work of the managing person, then the components of work in the field of sports organization management and their features are investigated.*

**Keywords:** *competencies, manager, sports organization, management, resources, classification, structure, project, motivation, team, stimulation, subordinate, qualification, abilities, efficiency.*

### References

1. *Sovremennyye problemy menedzhmenta: kurs lektsiy: uchebno- metodicheskoye posobiye /sost. A.A. Yelayev. – Ulan-Ude: Izdatel'stvo Buryatskogo gosuniversiteta, 2013. –190 s.*
2. *Nazarov, V.L. Professional'naya podgotovka menedzherov sportivnykh shkol v vuze / V. L. Nazarov, D. A. Obozhina // monografiya. – Yekaterinburg: ООО «Izdatel'skiy dom "Azhur"», 2014. – 132 s.*
3. *Lokshin, K. V. Formirovaniye upravlencheskoy gotovnosti budushchego menedzhera fizicheskoy kul'tury pri obuchenii spetsial'nym distsiplinam : dissertatsiya ... kandidata pedagogicheskikh nauk : 13.00.08. – Moskva, 2008. – 175 s.*

УДК 331.4

## АНАЛИЗ РЫНКА ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Олейник Н.С., Балабаш И.Р.

**Аннотация:** сфера физической культуры и спорта является непродуцирующей и функционирующей в ее рамках рынок услуг обширен и постоянно развивается, что требует вести постоянный поиск инновационных способов и приемов управления. Эти способы, по всей видимости, нацелены на соответствующее удовлетворение нужд потребителя различных социальных групп в сохранении и укреплении здоровья, физической подготовке и физическом развитии, формировании здорового образа жизни.

Вместе с тем, работа организаций, предоставляющих физкультурно-оздоровительные услуги, а также их прибыль, напрямую зависит от многих факторов: ухудшение экономического состояния страны, падение реальных доходов населения, уровень безработицы и др.

**Ключевые слова:** физкультурно-оздоровительные услуги, массовый и специализированный спорт, рыночные и нерыночные услуги.

**Актуальность.** Охватившая весь мир пандемия коронавируса 2019-2021 (COVID-19), нанесла и продолжает наносить мощнейший ущерб обществу и экономике в целом, оказывает отрицательное влияние на работу всех социальных институтов и организаций, в том числе, осуществляющих деятельность в сфере физической культуры и спорта.

Исходя из сложившейся обстановки, организации стараются адаптироваться, принимают меры для выживания и обеспечения устойчивого положения на рынке, пытаются выдержать конкуренцию, пробуют стабилизировать рост показателей рентабельности, ликвидности и прибыли.

Следует отметить, что рынок физкультурно-оздоровительных услуг, несмотря на то, что он подчиняется главным экономическим законам, обладает и своей специфичностью.

Так, определить качество предоставления физкультурно-оздоровительной услуги и, вследствие этого, выяснить уровень ее



конкурентоспособности (в определенной мере), становится возможным не ранее ее оказания реальному потребителю.

В настоящее время, экономические механизмы, нацеленные на решение конкретных социальных и экономических вопросов, возникающих в процессе предоставления услуг в сфере физической культуры и спорта, с позиций педагогического управления, требуют постоянного изучения и доработки.

Указанные выше обстоятельства, на наш взгляд, представляют собой достаточно актуальное направление научного поиска.

Изучение литературных источников показывает, что мировой объем рынка физкультурно-оздоровительных услуг составляет около 100 млрд долл., из них на Россию приходится порядка 2 млрд долл.

Физкультурно-оздоровительные услуги – это значимый фактор профилактики многих заболеваний, организации интересного времяпрепровождения и содержательного досуга, предотвращения антиобщественного проявления и антиобщественных действий, формирования норм морали и других гуманистических ценностей [6].

Услуги, оказываемые в сфере физической культуры, можно классифицировать:

- платные (рыночные), являющиеся объектом купли-продажи, их еще называют коммерческими;
- льготные (не рыночные), издержки покрываются за счет госбюджета, добровольческих взносов и т.п.

В современной литературе существуют и другие классификации услуг физкультурно-спортивной отрасли.

По форме потребления: индивидуальные (самостоятельные занятия физической культурой) и массовые (занятия физической культурой и спортом в коллективе).

По мотивам потребления физкультурно-оздоровительной услуги: личные (к примеру, тренировка конкретного гражданина в спортзале) и деловые (аренда спортивного зала с целью проведения спортивного мероприятия – соревнований, спортивного праздника и т.п.).

По характеру потребности (с целью удовлетворения нужды): физкультурно-спортивные, зрелищные, консультационные, образовательные, дополнительного образования.

По степени важности для потребителя: основные (активное занятие физическими упражнениями), дополнительные (пассивное оздоровление, с использованием сауны, массажа и т.п.), сопутствующие (вспомогательное обслуживание, специализированное питание и т.п.).

С позиций нашего исследования, наибольший интерес у нас вызывают услуги, которые связаны с организацией и проведением платных занятий в физкультурно-спортивной отрасли.

Так, В.Е. Жабиков отмечает [4], что предоставление платных физкультурно-оздоровительных услуг, проявление интереса к ним и

наличие спроса, говорит о большом экономическом потенциале сферы физической культуры и спорта.

К числу платных физкультурно-оздоровительных услуг можно отнести:

- проведение платных занятий физическими упражнениями, отдельные тренировки по видам спорта (по абонеентам и разовым билетам);
- методические консультации по организации тренировочного процесса, педагогические тестирования физической подготовленности, разработка индивидуальных и групповых рекомендаций, комплекса упражнений, тренировочных программ и т.п.;
- предоставление спортивных объектов для населения, с целью проведения оздоровительных, физкультурно-спортивных, спортивно-зрелищных мероприятий;
- физиотерапевтические процедуры (массаж, бани и др.);
- пользование спортивными аттракционами, спортивными тренажерами, игральными автоматами, спортивным инвентарем и т.п.;
- проведение спортивно-зрелищных мероприятий (матчевых встреч, спортивных праздников, соревнований, розыгрыш лотерей и др.);
- организация и проведение платных курсов инструкторов физической культуры, тренеров;
- ремонт и обслуживание спортивно-технологического оборудования, тренажеров, инвентаря, спортивного снаряжения и др.

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что рынок в сфере физической культуры и спорта весьма разнообразен и количество физкультурно-оздоровительных услуг оказываемых населению на коммерческой основе (с целью получения прибыли) весьма велико.

Так, по данным Т.В. Андрухиной, в России действует в настоящее время около 100 тыс. различных физкультурно-спортивных организаций, в которых трудится 195,3 тыс. чел., большинство из них 78 % – это работники общеобразовательных организаций.

Многие авторы (И.В. Брызгалов, В.И. Григорьев, Ю.А. Зубарев, Д.А. Обожина, С.С. Филиппов и др.) отмечают активное развитие физкультурно-оздоровительного сервиса в нашей стране. Вместе с тем, ученые указывают на возрастающую потребность населения в физкультурно-оздоровительных услугах с каждым днем и считают, что предложение пока не способно удовлетворить и малой доли существующей нужды в данном виде услуг [1].

Указанные выше обстоятельства, говорят о достаточно высокой привлекательности рынка для организаций, которые работают в сфере оказания физкультурно-оздоровительных услуг населению.

По статистическим данным, рынок физкультурно-оздоровительных услуг в России на сегодняшний день находится на подъеме, что связано, по видимости, с желанием людей быть здоровыми.

К примеру, по данным Национального фитнес-сообщества [4], общая выручка сектора за 2020 год составила 102 млрд руб. в денежном

выражении, что оказалось на 40% меньше уровня 2019 года. В период ограничений, в 2020 году получили широкое распространение онлайн-занятия, которые запустили около 80 % клубов. Интерес к тренировочным онлайн-программам, в первые недели локдауна был весьма высок, а потом начал снижаться. В 2021 году, в связи со стабилизацией эпидемиологической обстановки активность рынка стала постепенно восстанавливаться и уже к марту, индустрия вышла на объем докризисной выручки.

Прогноз, по выполненным расчетам Ассоциации операторов спортивной индустрии [2], достаточно позитивный: тренд на занятия физической культурой и спортом только усилится, а фитнес-рынок полностью восстановится (при благоприятном сценарии) к концу 2022 года.

Важным условием для привлечения населения к занятиям физкультурно-спортивной деятельностью является наличие физкультурно-спортивных сооружений. Они определяют характер функционирования отрасли и, вместе с тем, представляют собой элемент долгосрочной политики развития физической культуры и спорта.

В советский период вопросам изучения потребности в спортивных сооружениях для массовой физической культуры и спорта уделялось определенное внимание в научных исследованиях. Подготовлено около 50 научных работ. С научной точки зрения рассматривались вопросы проектирования многоцелевых дворцов спорта, универсальных спортивно-зрелищных сооружений, сооружений для некоторых видов спорта (плавательные и гребные бассейны, велотреки), школьных спортивных сооружений [4].

Следует подчеркнуть, что если за рубежом спорт для всех и массовый спорт стали синонимами, то в Российской Федерации в настоящий момент отсутствуют условия для объединения массового и специализированного спорта [3]. В частности, это связано с недостаточным признанием его социальной значимости и уровнем ресурсного обеспечения. Установлено, что уровень развития массового спорта в первую очередь зависит от обеспеченности его потребностей в ресурсах [2]. Вместе с тем, в теории физической культуры и спорта отсутствуют подходы к определению состава ресурсной базы. Анализ ряда подходов к определению структуры ресурсов с точки зрения различных областей науки показал, что их применение к сфере физической культуры и спорта не позволяет охватить весь перечень необходимых ресурсов.

#### Литература

1. Индустрия фитнеса: уроки пандемии / Центр международной торговли Москвы [сайт] — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/industriya-fitnessa-uroki-pandemii/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/industriya-fitnessa-uroki-pandemii/?sphrase_id=29484) (дата обращения: 01.08.2021 г.).
2. Индустрия российского фитнеса сегодня / Центр

международной торговли Москвы [сайт] — URL: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/industriya-rossiyskogo-fitnessa-segodnya/> (дата обращения: 23.09.2021 г.).

3. Оценка численности постоянного населения г. Москвы / Управление Федеральной службы государственной статистики по г. Москве и Московской области [сайт] — URL: <https://mosstat.gks.ru/> (дата обращения: 24.09.2021 г.).

4. Жабаков, В. Е. Менеджмент спортивной индустрии [Текст]: учебное пособие / В. Е. Жабаков. — Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуман.-пед. ун-та, 2018. — 198 с.

5. Фитнес-индустрия в 2020 году / Центр международной торговли Москвы [Сайт] — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitness-industriya-v-2020-godu/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitness-industriya-v-2020-godu/?sphrase_id=29484) (дата обращения: 23.09.2021 г.).

*Олейник Наталия Савватьевна, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и экономики спортивной индустрии им.В.В.Кузина, e-mail: [Novosmolino@yandex.ru](mailto:Novosmolino@yandex.ru), Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

*Балабаш Ирина Романовна, магистрант, e-mail: [Novosmolino@yandex.ru](mailto:Novosmolino@yandex.ru), Российская Федерация, г.Москва ФГБОУ ВО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма». (ГЦОЛИФК)*

#### **ANALYSIS OF THE MARKET OF PHYSICAL CULTURE AND HEALTH SERVICES IN THE RUSSIAN FEDERATION**

*Oleinik Natalia Savvatievna, Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V.Kuzin, e-mail: [Novosmolino@yandex.ru](mailto:Novosmolino@yandex.ru) Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

*Balabash Irina Romanovna, Master 's student e-mail: [Novosmolino@yandex.ru](mailto:Novosmolino@yandex.ru) Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism. (GTSOLIFK)*

**Annotation:** *the sphere of physical culture and sports is non-productive and the market of services functioning within it is extensive and constantly developing, which requires a constant search for innovative ways and techniques of management. These methods, apparently, are aimed at meeting the needs of consumers of various social groups in maintaining and strengthening health, physical fitness and physical development, and the formation of a healthy lifestyle. At the same time, the work of organizations providing sports and wellness services, as well as their profits, directly depends on many factors: the deterioration of the economic state of the country, the fall in real incomes of the population, the unemployment rate, etc.*

**Keywords:** *physical culture and wellness services, mass and specialized sports, market and non-market services.*

## References

1. *Industriya fitnesa: uroki pandemii / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [sajt]* — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/industriya-fitnesa-uroki-pandemii/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/industriya-fitnesa-uroki-pandemii/?sphrase_id=29484) (data obrashcheniya: 01.08.2021 g.).
2. *Industriya rossijskogo fitnesa segodnya / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [sajt]* — URL: <https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/analytics/industriya-rossijskogo-fitnesa-segodnya/> (data obrashcheniya: 23.09.2021 g.).
3. *Ocenka chislennosti postoyannogo naseleniya g. Moskvy / Upravlenie Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po g. Moskve i Moskovskoj oblasti [sajt]* — URL: <https://mosstat.gks.ru/> (data obrashcheniya: 24.09.2021 g.).
4. Zhabakov, V. E. *Menedzhment sportivnoj industrii [Tekst]: uchebnoe posobie / V. E. Zhabakov.* — Chelyabinsk: Izd-vo Yuzhno-Ural. gos. guman.-ped. un-ta, 2018. — 198 s.
5. *Fitnes-industriya v 2020 godu / Centr mezhdunarodnoj trgovli Moskvy [Sajt]* — URL: [https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitnes-industriya-v-2020-godu/?sphrase\\_id=29484](https://corp.wtcmoscow.ru/services/international-partnership/actual/fitnes-industriya-v-2020-godu/?sphrase_id=29484) (data obrashcheniya: 23.09.2021 g.).

УДК 338.001.36

## ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ КРУПНЫХ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СПОРТИВНОЙ ОТРАСЛИ

Пробин П.С., Дубровин Н.С.

**Аннотация:** спорт на сегодняшний день является не только мощным инструментом для привлечения спонсоров и как следствие инвестиций в страну, развития туризма и широкого спектра спортивной инфраструктуры, но и представляет собой элемент большой политики. И кроме того, является мощной экономической категорией, которая влияет не только на экономические показатели устойчивости государства, но и спортивных организаций и благосостояние граждан.

**Ключевые слова:** организация соревнований, финансовая устойчивость, спортивная отрасль, финансовые результаты, спорт в России.

Наряду с социальной значимостью для общества, спорт играет все более и более важную роль как отрасль экономики. Благодаря спорту можно выстроить долгосрочные внешнеэкономические отношения, повлиять на поведение потребителей, увеличить качество человеческого капитала. Кроме того, спорт также способствует повышению инвестиционной и спонсорской активности. Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день некоторые сегменты спорта являются очень прибыльным бизнес – направлением. Помимо государства в финансировании спортивной отрасли принимает участие и частный капитал, выступая в качестве спонсоров.

Трудно не заметить, что за последнее десятилетие сфера физической культуры и спорта в России совершила стремительный шаг в своем развитии. В первую очередь благодаря проведению в нашей стране международных соревнований, таких как Чемпионат мира по футболу в 2018 году, ежегодные этапы Гран-при Формула 1 в Сочи, Турнир UFC 163

в Москве в 2019 году, Чемпионат мира по пляжному футболу 2021. Организация и проведение международных соревнований для любого государства является показателем мощи, влияния, а также благотворно влияет на репутацию страны, выделяя ее из общего ряда государств.

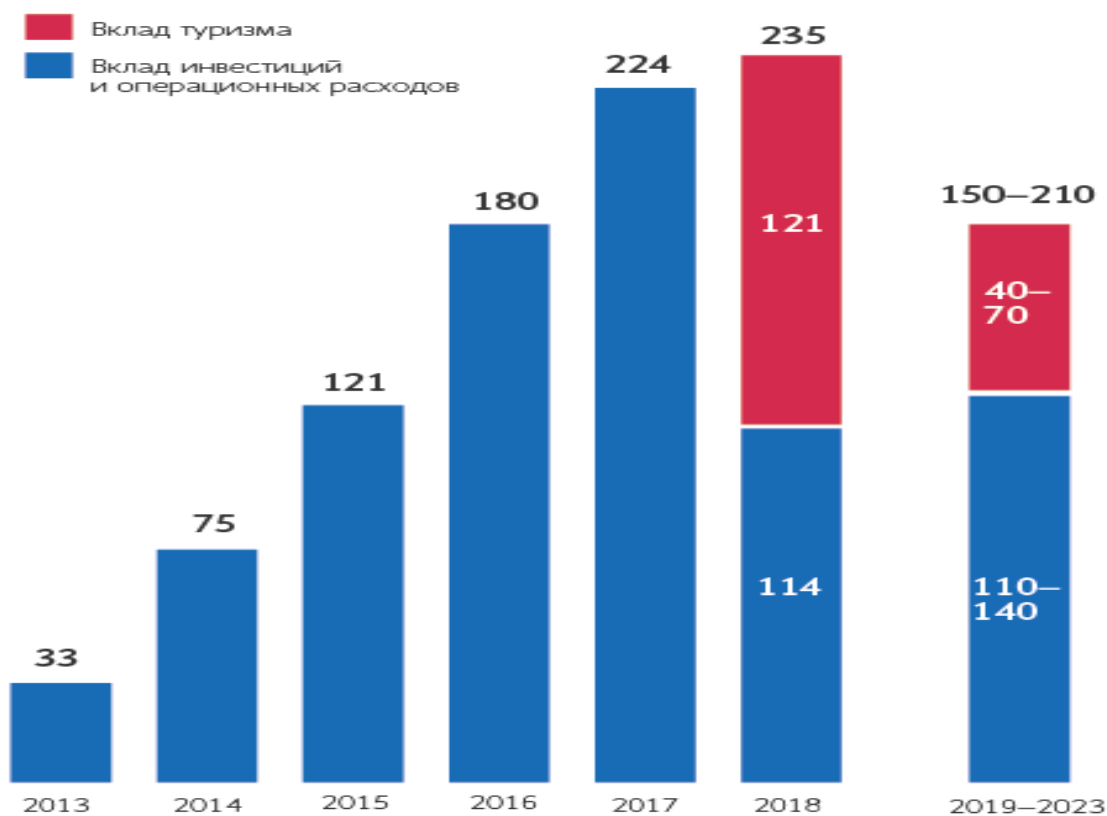


Рисунок 1 – Влияние ЧМ-2018 на ВВП России, млрд руб. (Источник: [4])

Из рисунка 1 видно, что Чемпионат мира по футболу внес значительный вклад в ВВП России за 2013–2018 гг. и составил 952 млрд руб., или около 1% годового ВВП России. Также стоит отметить, что турнир начал оказывать влияние на ВВП еще в 2013 г. Более чем половина суммарного эффекта приходится на 2017–2018 гг и составила 459 млрд. руб. В эти годы прирост ВВП в связи с подготовкой и проведением соревнований достиг 0,4% годового показателя.



Рисунок 2 – Суммарное влияние чемпионатов мира на ВВП стран-организаторов по годам (Источник: [4])

Анализируя рисунок 2, можно сделать вывод, что проведение крупных соревнований положительно влияет на туристическую сферу. Во время ЧМ-2018 Россию посетило около 490 тыс. иностранных зрителей [5]. Что послужило причиной увеличения внешнего туристического потока в период чемпионата более чем в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом предыдущих годов. Кроме того, подобное положение дел было зафиксировано и в регионах. Так, в Республике Татарстан годовой поток туристов в 100 тыс. человек был отмечен за все время турнира (только иностранные граждане). А в таких регионах как Нижегородская область и Республика Мордовия число туристов превысило годовое значение в несколько раз.

Рассмотрим более тщательно финансовые результаты ЧМ-2018 по футболу:



Рисунок 3 – Структура доходов ЧМ-2018 по футболу (составлено автором по данным источника: [4])

Таблица 1 – Результаты финансовой деятельности ЧМ-2018 по футболу

Категории доходов	Млрд. руб.
Доход от продажи билетов	42,2
Траты болельщиков на ЧМ-2018	121
Дополнительный туристический поток	210
Налоговый сбор	164
Рост трудовых доходов	459
<b>Валовый доход</b>	<b>996,2</b>

Данная таблица позволяет сделать вывод о том, что проведение крупных соревнований, в частности Чемпионат мира по футболу дает мощный толчок в создании рабочих мест и как следствие увеличение доходов населения и налогооблагаемой базы. Дополнительные налоговые отчисления увеличились на 164 млрд.руб за счет дополнительного заработка туристической индустрии.

Структура затрат позволяет выявить составляющие, которые были улучшены в процессе подготовки к соревнованию.





Рисунок 4 – Структура расходов на ЧМ-2018 (составлено автором по данным источника: [4])

Так, из рисунка 4 видно, что было затрачено значительное количество средств на спортивную инфраструктуру, а это значит, что были построены спортивные объекты, которые в дальнейшем могут эксплуатироваться для проведения других соревнований, организации тренировочного процесса профессиональных спортсменов, а также для развития массового спорта, что ведет к повышению уровня жизни граждан.

Развитие транспортной инфраструктуры позволяет решить многочисленные проблемы регионов, связанные с дорожной инфраструктурой, а появление новых маршрутов способствует снижению аварийности на дорогах и к сокращению количества пробок.

Вывод:

Анализируя комплексный, многоплановый характер влияния ЧМ-2018 на экономику страны следует отметить наиболее значимых последствий:

- Появление социальных, экономических выгод, обусловленных денежными вливаниями в инфраструктуру;
- Расширение видов экономической деятельности граждан и организаций;
- Усовершенствование существующих рабочих мест и появление новых;
- Увеличение числа людей, занимающихся спортом.

В тоже время следует отметить, что подобные преобразования не происходят сами собой. Предварительно требуется вложение колоссальных средств в создание и модернизацию общегородской и спортивной инфраструктуры, гостиничного хозяйства, а также в иные сферы, связанные с организацией и проведением мегаспортивного события. [2]

## Литература

1. Федеральный закон от 07.06.13 N 108-ФЗ. «О подготовке и проведении. В Российской Федерации чемпионата мира по футболу. FIFA 2018 года, КУБКА конфедераций FIFA 2017 года».

2. Гореликов Е. В. Особенности оценки эффективности спортивного спонсорства в России // Наука и спорт: современные тенденции. 2021, том №9. С. 90-96.

3. Королев А. В. Бюджетные инвестиции в инфраструктуру Чемпионата мира по футболу 2018 // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. Т.5, № 2, 2019.

4. «Итоговый отчет Оргкомитета о ЧМ-2018 в России» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rfs.ru/news/208313>

5. «Операция «Наследие»: что будет со спортивными объектами после ЧМ-2018» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/21/07/2018/5b51f8c79a79470df8d82c46>

*Дубровин Никита Сергеевич, магистрант 3 года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, dubrovin\_95@inbox.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Пробин Павел Сергеевич, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В. В. Кузина, probinpavel@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

### **ORGANIZATION AND HOLDING OF MAJOR SPORTS COMPETITIONS AS A FACTOR OF INCREASING THE FINANCIAL STABILITY OF THE SPORTS INDUSTRY**

*Dubrovin Nikita Sergeevich, 3-year master student of the Department of management and Economics of the sports industry V. V. Kuzin, dubrovin\_95@inbox.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Probin Pavel Sergeevich, Ph. D., associate Professor of the Department of management and Economics of the sports industry V. V. Kuzin, probinpavel@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *sports today is not only a powerful tool for attracting sponsors and, as a result, investments in the country, the development of tourism and a wide range of sports infrastructure, but also represents an element of big politics. And besides, it is a powerful economic category that affects not only the economic indicators of the stability of the state, but also sports organizations and the well-being of citizens.*

**Keywords:** *organization of competitions, financial stability, sports industry, financial results, sports in Russia.*

## References

1. *Federal'nyj zakon ot 07.06.13 N 108-FZ. «O podgotovke i provedenii. V Rossijskoj Federacii chempionata mira po futbolu. FIFA 2018 goda, KUBKA konfederacij FIFA 2017 goda».*

2. *Gorelikov E. V. Osobennosti ocenki effektivnosti sportivnogo sponsorstva v Rossii*

// *Nauka i sport: sovremennye tendencii. 2021, tom №9. S. 90-96.*

3. Korolev A. V. *Byudzhethnye investicii v infrastrukturu CHempionata mira po futbolu 2018 // Nauchnyj rezul'tat. Tekhnologii biznesa i servisa. T.5, № 2, 2019.*

4. «*Itogovyj otchet Orgkomiteta o CHM-2018 v Rossii*» [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://rfs.ru/news/208313>

5. «*Operaciya «Nasledie»: chto budet so sportivnymi ob"ektami posle CHM-2018*» [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://www.rbc.ru/society/21/07/2018/5b51f8c79a79470df8d82c46>

УДК 796.4

## СПЕЦИФИКА ПРОДВИЖЕНИЯ ИМИДЖА ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНЕРА ПОСРЕДСТВОМ PR-ТЕХНОЛОГИЙ

Протасова Н.В.

**Аннотация:** в статье рассматриваются рекламные и PR- технологии, используемые в медийном пространстве для продвижения имиджа персонального тренера, целью которых является популяризация ЗОЖ и привлечение новых клиентов в фитнес-клуб.

**Ключевые слова:** фитнес-клуб, персональный тренер, медийное пространство, социальные сети, конкуренция, спортивные проекты, имидж, PR-технологии, ЗОЖ.

Современное медиапространство дает множество возможностей быстрого распространения информации, делает ее значимой и важной, используя визуализацию для эмоционального воздействия на аудиторию, манипулируя таким человеческим свойством как мимикрия. Средства массовой информации «дразнят» общество идеальными пропорциями звезд, вызывая желание быть такими же красивыми, а значит и успешными. Мода на молодость создала целую индустрию, обслуживающую эту новую потребность человека, гарантирующую достижение успеха.

Медиа активно пропагандируют звездную жизнь представителей шоу бизнеса, которые соревнуются в достижении телесного совершенства с помощью пластической хирургии, новомодных диет и фитнеса, У каждой звезды, следящей за своей фигурой, имеется персональный тренер. громко заявляют о себе такие звездные персональные тренеры, как Питер Ли Томас, Майкл Оладжиде, Гуннар Петерсон, Джастин Гелбанд, Вячеслав Дайчев и др. Результаты их тренировок превосходят все ожидания, и тогда желание повторить заявленный успех приходит не только к звездам, но и к обычным людям, которые видят решение своих проблем в посещении фитнес клубов. И вот здесь возникает главная проблема: во-первых, донести до клиента, что в каждом отдельном случае, нужен индивидуальный подход, а во-вторых, завоевать безусловное доверие клиента.

В реалиях сегодняшнего дня, фитнес - клубы переживают высокую степень конкуренции и вынуждены находить новые, актуальные, в контексте изменяющихся потребностей современного общества, услуги. Наиболее востребованными являются персональные тренеры, среди

которых также наблюдается высокая конкуренция, требующая поиска новых методов для самопрезентации. Существует множество технологий для создания положительного имиджа, но что касается персонального тренера, то существует множество специфических моментов, т.к. речь идет не только о физически привлекательной фигуре, но и о здоровье, о психологическом настрое, об эстетической стороне, о формировании нового стиля жизни, мировоззрении и многих других аспектов человеческой жизни.

Учитывая, что имидж – это эмоционально окрашенный образ, позволяющий наглядно проявляться личностным и деловым качествам человека, то это обстоятельство указывает на высокие требования к личности и деятельности тренера. 1]

Практика показывает, что одним из самых эффективных средств формирования позитивного, легкоузнаваемого и привлекательного имиджа тренера являются реклама и PR-технологии. В современных социально-экономических условиях имидж персонального тренера, создаваемый инструментами PR, становится одним из важнейших нематериальных активов, от которых зависит успешность его профессиональной деятельности, а значит и всей индустрии. В настоящий момент, мода иметь персонального тренера еще находится в начальной стадии, и потому проблема формирования и продвижения его имиджа остается мало изученной, нет обобщенного опыта различных методик в этой сфере, отвечающих запросам специалистов в этой области.

Целью статьи является выявление эффективных PR-технологий, способствующих продвижению имиджа персонального тренера.

Для того чтобы определить эффективность влияния рекламы и PR-технологий на имидж персонального тренера, необходимо выделить три основных критерия оценки:

1. Увеличение числа клиентов, т.е. количество новых клиентов, которые пришли к тренеру на персональные тренировки после применения им PR-технологий.

2. Прирост подписчиков, т.е. количество новых подписчиков (потенциальных клиентов) в социальной сети Instagram после применения PR-технологий.

3. Планируемое вовлечение аудитории, т.е. предполагаемый тренером охват аудитории, на которую рассчитано применение PR-технологий.

Для того, чтобы стать востребованным специалистом, персональному тренеру необходимо использовать абсолютно все маркетинговые возможности презентовать свой клуб, себя, свою методику, ее результаты на примере своих клиентов.

Особенно эффективным методом для популяризации клуба, своей квалификации, узнаваемости является участие в различных медийных проектах (интервьюирование, ведение рубрики на телевидении, проведение мастер-классов и т.д.). Каждая съемка увеличивает популярность тренера и влияет на прирост его аудитории в тренажерном зале и социальных сетях.

Появляются контакты с режиссерами и продюсерами теле - проектов, возрастает количество приглашений в телепередачи, что способствует расширению клиентской базы.

Благодаря участию на телеканале у персонального тренера появляются новые клиенты и подписчики в социальных сетях, растет авторитет и популярность тренера, его приглашают в качестве эксперта по вопросам здоровья, фитнеса, фармакологии, психологии, педагогике, питания и т.д., тем самым, происходит прирост клиентов и подписчиков.

Интервью личного тренера YouTube-проекту «Слезы в мышцы», в котором он поделился принципами мотивации своих клиентов к регулярным тренировкам и ЗОЖ, что привело к охвату дополнительной аудитории, а значит и приросту его клиентов/подписчиков.

Алексей участвует в различных спортивных мероприятиях на свежем воздухе, где также получает возможность привлечь новых клиентов к себе на тренировки (рис. 9 ниже).

Участие личного тренера в спортивных мероприятиях на свежем воздухе, который, зачастую превращается в настоящий спортивный праздник и сопровождаются продуктивными беседами, своего рода конференциями, где любой желающий может задать интересующий вопрос специалисту и получить консультацию совершенно бесплатно. Здесь очень важно заинтересовать потенциального клиента, дать ему ценные рекомендации и тогда очень велика вероятность, что он запишет контакты тренера и придет на персональную тренировку.

Большой популярностью в сфере спорта пользуется такой формат, как шоу, в частности речь пойдет о спортивном проекте «Битва за тело», где подопечные личного тренера под его чутким руководством, сражаются с другими участниками проекта за денежный приз.



Рисунок 1 – Рекламный макет фитнес проекта «Битва за тело» сети фитнес клубов «Территория фитнеса»

«Битва за тело» – это не просто фитнес, это шесть недель интенсивного тренинга, это битва с ленью и с плохими привычками. Личный тренер является лицом проекта «Битва за тело», а его портрет мелькает на всех рекламных макетах и листовках. Проект охватил огромное количество людей (до 7000 чел), что сильно «продвинуло» образ и имидж тренера в медийном пространстве.

Кроме того, актуальным является и пример, когда тренер становится организатором авторских проектов, как «Двойной удар». Суть его заключается в том, что клиент приобретает персональные тренировки с личным тренером в тренажерном зале и тренировки по боксу. Тем самым, клиент развивает не только силу, но и выносливость. Он, не просто наращивает мышечную массу, занимаясь в тренажерном зале, но и практикуется техникам бокса, сбрасывая при этом лишний вес и выводя лишнюю жидкость из организма. Совмещая такие тренировки с массажем, который входит в пакет услуг этого проекта, и правильным питанием, клиент достигает фигуру своей мечты. Уникальность проекта состоит в том, что подопечный находится под присмотром целого тренерского штаба, который всесторонне помогает человеку достичь желаемого результата в несколько раз быстрее. При этом, проект финансово выгоден как клиенту, так и фитнес клубу и, конечно же, тренерскому составу, участвующему в данном проекте. «Двойной удар» – хорошая иллюстрация принципа «вин-вин» (win-win), когда все участники (стороны) фитнес-проекта остаются в выигрыше. Перед стартом проекта клиент получает диагностику состава тела, где врач оценивает состояние тела клиента, определяет процент жира, воды в организме, мышечную и костную массу тела, дает рекомендации по калорийности питания. После завершения проекта клиент получает повторную диагностику состава тела и оценивает результат. Практика показывает, что результат всегда впечатляющий. После проведения одного сезона проекта «Двойной удар» личный тренер получает порядка 25 постоянных клиентов, охват аудитории достигает порядка 6000 чел.:

1. Клиенты – прирост 25 чел.
2. Подписчики – прирост 521 чел.
3. Охват аудитории – от 1000 до 6000 чел.

Стандартное для каждого наставника освещение результатов его подопечных мотивирует людей для продолжения занятий с этим тренером и способствует стремлению к новым свершениям.

Личный пример самого тренера, фиксация его тренировок с известными спортсменами и публикации их в социальных сетях, рассказы о себе, о технике тренировочного процесса и возможность обратной связи привлекает людей, завязываются неформальные отношения, спорт и ЗОЖ становятся не такими уж абстрактными понятиями и увеличивает количество подписчиков.

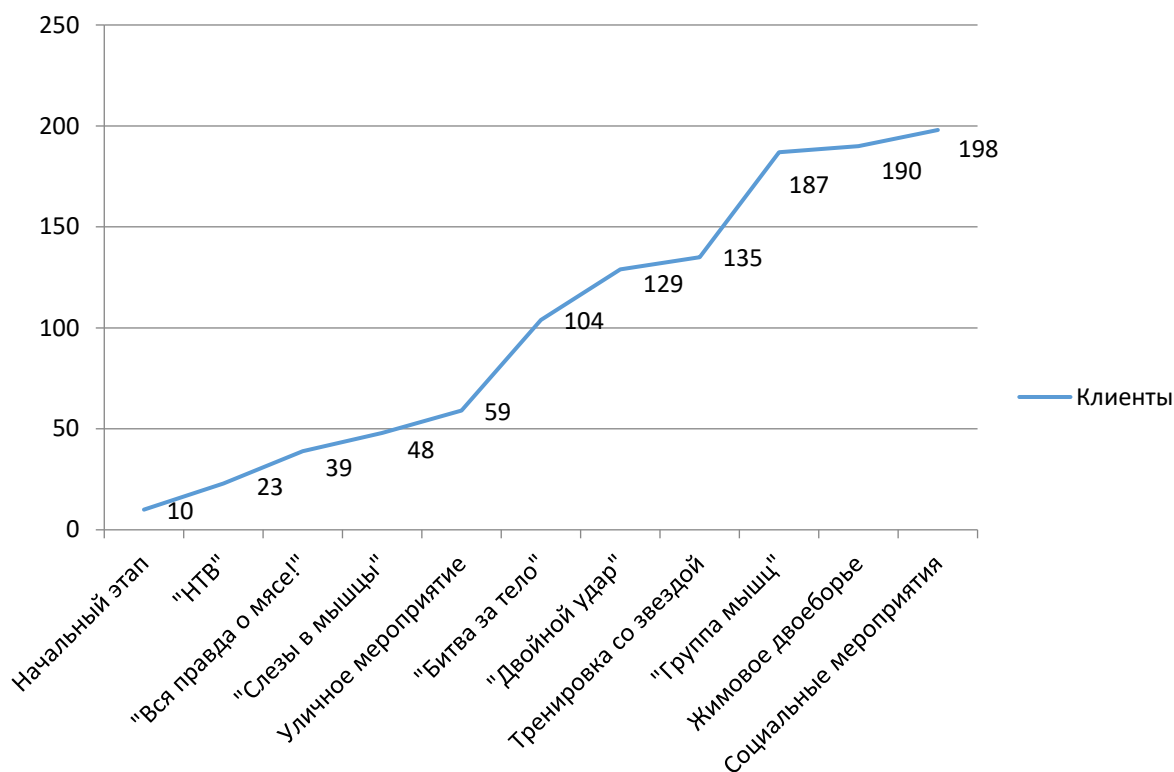


Рисунок 2 – Динамика изменения количества клиентов персонального тренера

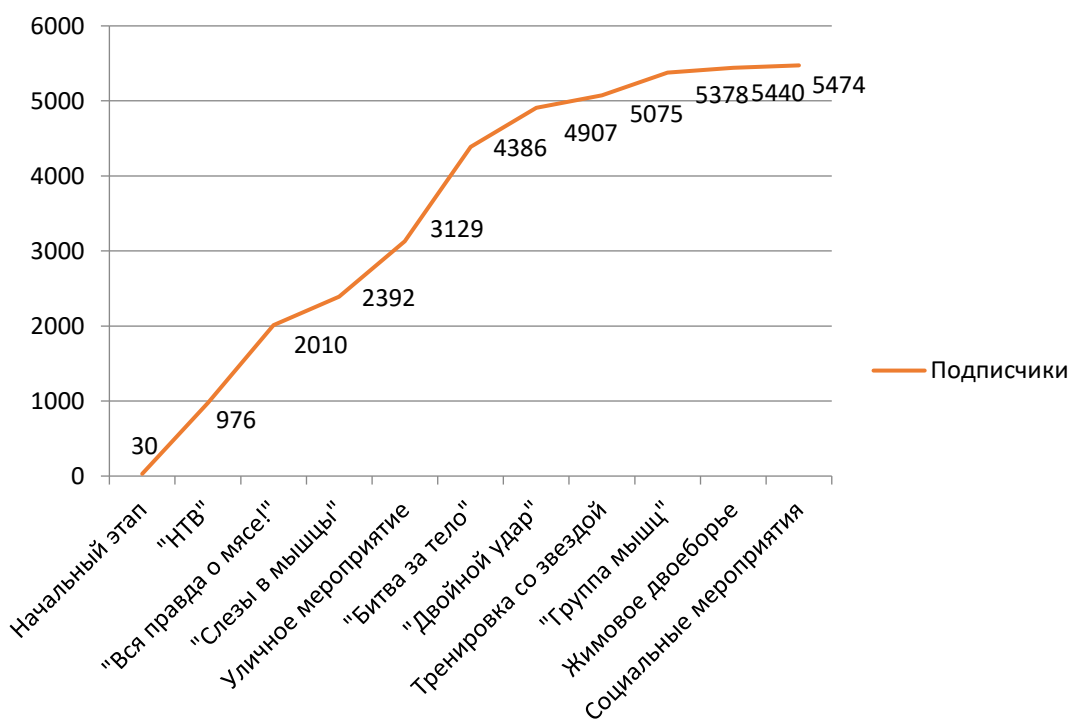


Рисунок 3 – Динамика изменения количества подписчиков персонального тренера

Таким образом, в результате подсчетов, проведенных с использованием основных критериев, построены графики (рис. 2 и рис. 3),

которые наглядно иллюстрируют, насколько реклама и PR-технологии тренера эффективны, и как их применение влияет на его популярность и успешность.

Здоровый образ жизни становится не только модным веянием в жизни современного человека, он становится гарантом успешности, а различные PR-технологии и личностный имидж персонального тренера, в частности, влияют на выбор здорового образа жизни не только самого клиента фитнес клуба, но и потенциального, далекого от спорта человека.

#### Литература

1. А.Малыгин Спортивный маркетинг-М.: Планета, 2018, с.245

*Протасова Надежда Вадимовна, к.ф.н., доцент кафедры рекламы и связей с общественностью, e-mail: nvp02@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *SPECIFIC PROMOTION OF THE PERSONAL TRAINER'S IMAGE THROUGH PR-TECHNOLOGIES*

*Protasova Nadezhda Vadimovna, Ph.D., Associate Professor of the Department of Advertising and Public Relations, e-mail: nvp02@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK).*

**Annotation:** *the article examines the methods and new approaches used in the media space to promote the image of a personal trainer, aimed at popularizing healthy lifestyles and attracting clients to a fitness club.*

**Keywords:** *fitness club, personal trainer, media space, social networks, competition, sports projects, image, PR technologies, healthy lifestyle.*

#### References

1. A. Malygin Sports Marketing-M.: Planet, 2018, p. 245

УДК 796.062

## **МЕНЕДЖМЕНТ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ КАК ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ**

Пырина М.А., Ушакова Н.А.

**Аннотация:** *в статье рассматриваются основные положения для успешного проведения спортивных мероприятий в условиях нынешнего положения спорта в экономических отношениях.*

**Ключевые слова:** *спортивный менеджмент, спортивные мероприятия, функции менеджмента, спорт.*

Введение. За последние годы особую популярность приобретает спорт, а вместе с этим и спортивные соревнования. Спортивное



соревнование в соответствии с ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» определяется как состязание среди спортсменов или команд спортсменов по различным видам спорта (спортивным дисциплинам) в целях выявления лучшего участника состязания (матча), проводимое по утвержденному его организатором положению (регламенту).[1] Социальные функции соревнований: спортивно-зрелищная, нравственно-регулятивная, гедонистическая, рекреативная. Для более успешного их проведения необходимо использовать рациональное планирование, а также грамотно распределять обязанности организаторов и ресурсы.

Основная часть. Планирование спортивных мероприятий – это огромная работа. Мероприятия играют важную роль в получении дохода спортивными организациями и, часто, близлежащими ресторанами, отелями и аэропортами. Менеджеры спортивных мероприятий несут ответственность за планирование и выполнение каждой детали.[10]

Нелюбова А.А. считает: «На сегодняшний момент спортивные соревнования представляют собой довольно сложное и многомерное социальное явление. В широком смысле физкультурно-спортивные соревнования – социальная система большой сложности, которая включает в себя целый ряд элементов, способных обеспечить выявление спортивных результатов отдельного спортсмена или отдельной группы спортсменов».[6]

Истомин А.А. отмечает: «Спортивные соревнования – наиболее дорогостоящий товар отрасли. От профессионального мастерства и таланта спортивного менеджера во многом зависит стоимость этого товара, а также дальнейшее использование прибыли».[5]

Хазмагомедов Р.Ш. подчеркивает: «Организация и проведение спортивных соревнований как социокультурных событий представляет собой сложную задачу, которая требует больших финансовых, материальных и человеческих затрат».[9]

Спортивные события – один из ключевых моментов спортивной индустрии. Это своего рода соревнование, для которого используют все продукты в спортивной индустрии.[3]

Спортивное мероприятие – один из главных объектов спортивного менеджмента.[7] Спорт становится зависимым от условий экономических отношений.[8] Наша страна не является исключением. В связи с этим роль спортивного менеджмента возрастает, что влияет на необходимость учитывать все нюансы и более детально планировать предстоящее спортивное событие.

Проведение спортивных соревнований регулируется основными документами: календарный план соревнований, правила проведения соревнований, положение о соревнованиях, а также смета на проведение соревнования.[4]

Календарный план соревнований является систематизированным

перечнем соревнований, который планируется и утверждается на 1 год. В нем указаны дата и место проведения спортивных соревнований, а также их уровень (международные, всероссийские, межрегиональные) и возрастная категория участников.

Правила проведения соревнований регулируются федерациями видов спорта и проводятся в соответствии с ними.

Положение соревнований составляется заранее организацией, которая их проводит. В нем, как правило, указываются: цели и задачи; руководство проведением соревнований; сроки и место проведения; регламент, судейство; участники соревнований; заявки на участие; добровольный материальный взнос; способ оплаты добровольного взноса, награждение; правила формирования команды и подача командной заявки; присвоение звания; финансирование; контактная информация.

Смета – это документ, в котором содержатся виды расходов, расписанные по статьям, а также итоговая сумма затрат.

Давыдова Е.Ю. утверждает: «Основным инструментом повышения эффективности управления организацией и проведения спортивного соревнования является грамотное использование функций менеджмента (управления)».[2]

К основным функциям менеджмента в области физической культуры и спорта относятся: планирование, организация, мотивация, контроль.

За счет планирования устанавливаются основные направления усилий и принятия решений, которые в дальнейшем способствуют единству целей для всех участников организации. Так, например, при планировании спортивных соревнований необходимо учитывать уровень соревнований, их вид, специфику, цели и задачи. В связи с этим существует необходимость в определении стратегии, политики и тактики организации.

Под организацией (как функцией менеджмента) понимается распределение полномочий среди исполнителей и сотрудников. Для успешного проведения соревнований необходимо распределить обязанности исполнителей так, чтобы спортивное мероприятие прошло без нареканий.

Мотивация способствует побуждению исполнителей и сотрудников к достижению целей организации. За счет мотивации, при проведении соревнований у исполнителей должен быть стимул для реализации поставленных целей. Это может выражаться, например, в материальном значении, а может в продвижении по службе.

Под функцией контроля следует понимать верно ли были приняты решения при планировании, организации и мотивации. На практике при проведении спортивных мероприятий могут возникнуть отклонения от намеченного плана. В связи с этим необходимо корректировать действия и стараться устранять недочеты на корню.

Выводы. Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

Спортивные соревнования занимают особое место в нынешних условиях. В связи с этим необходимо использовать грамотный подход для их проведения, а именно проводить менеджмент соревнований так, чтобы все соответствовало заявленным условиям в документации.

Для достижения поставленных целей перед проведением соревнований необходимо использовать функции менеджмента, с помощью которых удастся их реализовать.

#### Литература

1. Федеральный закон от 04.12.2007 N 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 10.12.2007, N 50, ст. 6242.

2. Давыдова, Е. Ю. Основные функции менеджмента на примере спортивных соревнований Санкт-Петербурга / Е. Ю. Давыдова // Научно-технический вестник Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики. – 2008. – С. 13-25.

3. Жабиков В.Е. Менеджмент спортивной индустрии [Текст]: учебное пособие / В.Е. Жабиков. – Челябинск: Изд-во Южно-Урал. гос. гуман.-пед. ун-та, 2018. – 198 с.

4. Захаров, Н. К. Практические аспекты управления спортивными соревнованиями / Н. К. Захаров, О. Е. Винокурова // Актуальные вопросы физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры : Материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов физической культуры и спорта, посвященной памяти доктора педагогических наук, профессора, академика МАНПО Николая Калиновича Шамаева, Якутск, 19 мая 2021 года. – Якутск: Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, 2021. – С. 42-48.

5. Истомина, А. А. Роль менеджмента спортивных соревнований в повышении их увлекательности, популярности и зрелищности / А. А. Истомина, Ш. Т. Исеев // Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. – 2015. – № 9. – С. 61-63.

6. Нелюбова, А. А. Физкультурно-спортивные соревнования в вузах как средство и метод общей физической и спортивной подготовки / А. А. Нелюбова // Совершенствование системы физического воспитания, спортивной тренировки, туризма, психологического сопровождения и оздоровления различных категорий населения : Сборник статей XVIII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Сургут, 15–16 ноября 2019 года / Под редакцией С.И. Логинова, Ж.И. Бушевой. – Сургут: Россиздат (ИП Казаченко Л.Ю.), 2019. – С. 276-279.

7. Починкин А. В. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта: учебное пособие / – М: Спорт, 2017. – С. 267.

8. Предпринимательская деятельность в сфере физической культуры и спорта / Торопов В. А., Дудчик В. И., Хыбыртов Р. Б., Агаркова А. А. // Физическая культура студентов: материалы Всероссийской научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 13 июня 2019 года. – Санкт-Петербург: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2019. – С. 74-78.

9. Хазмагамедов, Р. Ш. Менеджмент и маркетинг спортивного соревнования как социокультурного события / Р. Ш. Хазмагамедов, А. В. Бабаян // Наука и образование: новое время. – 2018. – № 3(26). – С. 234-238.

10. The university of Kansas, website School of Education & Human Sciences. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://onlinesportmanagement.ku.edu> – (дата обращения: 14.10.2021)

*Пырина Мария Алексеевна, магистрант кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, mariya0828@bk.ru Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва*

*Ушакова Наталья Александровна, кандидат педагогических наук, доцент, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК), Россия, Москва*

#### MANAGEMENT OF SPORTS COMPETITIONS AS ONE OF THE KEY FACTORS OF THEIR CONDUCT

*Pyrina Mariia Alekseevna, mariya0828@bk.ru Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism*

*Ushakova Natalia Aleksandrovna, Associate Professor, PhD, Associate Professor, Russian Federation, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism.*

**Annotation:** *the article discusses the main provisions for the successful conduct of sports events in the current state of sports in economic relations.*

**Keywords:** *sports management, sports events, management functions, sports*

#### References

1. *Federal'nyj zakon ot 04.12.2007 N 329-FZ «O fizicheskoj kul'ture i sporte v Rossijskoj Federacii» // Sobranie zakonodatel'stva RF, 10.12.2007, N 50, st. 6242.*

2. *Davydova, E. YU. Osnovnye funkcii menedzhmenta na primere sportivnyh sorevnovanij Sankt-Peterburga / E. YU. Davydova // Nauchno-tekhnicheskij vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta informacionnyh tekhnologij, mekhaniki i optiki. – 2008. – S. 13-25.*

3. *ZHabakov V.E. Menedzhment sportivnoj industrii [Tekst]: uchebnoe posobie / V.E. ZHabakov. – CHelyabinsk: Izd-vo YUzhno-Ural. gos. guman.-ped. un-ta, 2018. – 198 s.*

4. *Zaharov, N. K. Prakticheskie aspekty upravleniya sportivnymi sorevnovanijami / N. K. Zaharov, O. E. Vinokurova // Aktual'nye voprosy fizicheskogo vospitaniya, sportivnoj trenirovki, ozdorovitel'noj i adaptivnoj fizicheskoj kul'tury : Materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii studentov, aspirantov, molodyh uchenyh i specialistov fizicheskoj kul'tury i sporta, posvyashchennoj pamyati doktora pedagogicheskix nauk, professora,*

akademika MANPO Nikolaya Kalinovicha SHamaeva, YAkutsk, 19 maya 2021 goda. – YAkutsk: Severo-Vostochnyj federal'nyj universitet imeni M.K. Ammosova, 2021. – S. 42-48.

5. Istomin, A. A. Rol' menedzhmenta sportivnyh sorevnovanij v povyshenii ih uvlekatel'nosti, populyarnosti i zrelishchnosti / A. A. Istomin, SH. T. Iseev // Nauka, novye tekhnologii i innovacii Kyrgyzstana. – 2015. – № 9. – S. 61-63.

6. Nelyubova, A. A. Fizkul'turno-sportivnye sorevnovaniya v vuzah kak sredstvo i metod obshchej fizicheskoy i sportivnoj podgotovki / A. A. Nelyubova // Sovershenstvovanie sistemy fizicheskogo vospitaniya, sportivnoj trenirovki, turizma, psihologicheskogo soprovozhdeniya i ozdorovleniya razlichnyh kategorij naseleniya : Sbornik statej XVIII Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem, Surgut, 15–16 noyabrya 2019 goda / Pod redakciej S.I. Loginova, ZH.I. Bushevoj. – Surgut: Rossizdat (IP Kazachenko L.YU.), 2019. – S. 276-279.

7. Pochinkin A. V. Menedzhment v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta: uchebnoe posobie / – M: Sport, 2017. – S. 267.

8. Predprinimatel'skaya deyatel'nost' v sfere fizicheskoy kul'tury i sporta / Toropov V. A., Dudchik V. I., Hybyrtov R. B., Agarkova A. A. // Fizicheskaya kul'tura studentov : materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoy konferencii, Sankt-Peterburg, 13 iyunya 2019 goda. – Sankt-Peterburg: Federal'noe gosudarstvennoe avtonomnoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego obrazovaniya "Sankt-Peterburgskij politekhnicheskij universitet Petra Velikogo", 2019. – S. 74-78.

9. Hazmagamedov, R. SH. Menedzhment i marketing sportivnogo sorevnovaniya kak sociokul'turnogo sobytiya / R. SH. Hazmagamedov, A. V. Babayan // Nauka i obrazovanie: novoe vremya. – 2018. – № 3(26). – S. 234-238.

10. The university of Kansas, website School of Education & Human Sciences. [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <https://onlinesportmanagement.ku.edu> – (data obrashcheniya: 14.10.2021)

УДК 338.49

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ (НА ПРИМЕРЕ ОЛИМПИЙСКИХ ИГР, ПРОШЕДШИХ В г. СОЧИ 2014 г.)

Ратникова И.П.

**Аннотация:** в статье проводится анализ состояния развития логистики в спортивной индустрии, на примере Олимпийских игр, прошедших в г. Сочи в 2014 году. Выявлены основные факторы развития логистики в спортивной индустрии. Показаны определенные точки развития логистики спортивной индустрии на основе проведенного эмпирического анализа, методом исследования фактологического материала.

**Ключевые слова:** спортивная логистика, спортивные объекты, Сочи-2014.

Одним из направлений деятельности государства является физическая культура и спорт, основной целью которого, выступает спорт высших достижений. В связи с этим, со стороны федеральных органов власти большое внимание уделяется развитию спорта высших достижений, что даёт возможность представлять страну в соревновательном процессе разных видов спорта на международных соревнованиях и Олимпийских играх, что требует не только подготовки спортсменов для участия в соревнованиях, но так же и организацию логистического процесса.

Ситуацию развития логистики в спортивной индустрии на федеральном, региональном уровнях можно оценить посредством ряда индикаторов, таких как: развитие различных видов спорта, характерных для данного региона, проведение спортивных соревнований, обеспеченность спортивными сооружениями исходя из единовременной пропускной способности объектов спорта. Данные индикаторы отслеживаются в государственной программе Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта». [1]

Спортсмены со всего мира усердно тренировались для того чтобы заявить о себе и привести домой золотые медали, доказав, что они лучшие в выбранных ими дисциплинах. В течение 17 дней Олимпиады 2014 года, а затем и 9 дней проведения Паралимпиады, зрители до отказа заполняли Олимпийский Парк, способный вместить 75 тыс. человек. Но что приковывало всеобщее внимание, так это огромные деньги, потраченные на организацию Олимпийских игр в России. Оценочная сумма в 51 миллиард долларов сделала Зимние Олимпийские игры 2014 самыми дорогостоящими играми в истории. Сообщается, что 6 миллиардов долларов пошли на расходы, связанные с организацией, а 8,7 миллиардов были использованы для приведения в работоспособное состояние автомобильной и железнодорожной инфраструктур для перевозки зрителей, работников СМИ, волонтеров, рабочих, участников соревнований и их семей. Но все-таки для общественности ускользающими стали вопросы о стоимости транспортировки всего необходимого оборудования и объеме рабочей силы, необходимой для этой транспортировки вот с этого момента включается работа логистов работающих в отрасли физической культуры и спорта.

Развитие логистики спортивной индустрии, имеет свою специфику, так как всем участникам Олимпийских игр требуется оборудование для участия в соревнованиях, осуществления трансляции или проведения подготовки. Ко всему основному оборудованию было доставлено запасное, на случай если основное вдруг выйдет из строя в течении 17 соревновательных дней. Для каждого зрителя, представителя СМИ, спортсменов, членов их семей и волонтеров было подготовлено требуемое количество необходимых вещей, чтобы сделать пребывание гостей комфортным, также предоставлена еда и медикаменты.

На Олимпиаде 2014 года, присутствовало более 5 500 тыс. спортсменов и других членов команд, на Паралимпиаду прибыло больше 1 350 паралимпийцев, на олимпиаде работало 25 000 волонтеров, освещали события Зимней Олимпиады в Сочи 2014 года 12 000 представителей СМИ со всего мира и транслировать игры для 3 миллиардной аудитории.

Хочется показать перечень грузов, которые были доставлены на Олимпиаду 2014 г. в г. Сочи морским, воздушным, железнодорожным, автомобильным видами транспорта при этом все маршруты

контролировались Федеральной таможенной службой. Список грузов включал в себя: спортивный инвентарь для тренировок и соревнований; спортивное огнестрельное оружие и боеприпасы; оборудование для теле- и радио вещания; вещи, необходимые для гостей олимпиады; медикаменты и медицинское оборудование; компьютерное оборудование; рации; маркетинговые товары; подарки; награды; товары для бесплатного распространения.

В распределительных центрах, все грузы готовились, а затем доставлялись по назначению. Каждый груз сопровождался документами, а после доставлялся к месту его назначения. Каждому задействованному экспедитору требовалось транспортная декларация. Доставка осуществлялась лишь после того, как посылку проверили. Управление огромным количеством грузов для Олимпийских игр 2014 г. прошло без серьёзных логистических сбоев. Проблемы возникали из-за огромного количества грузов, проходящего через Сочи. После того как были отлажены все логистические процессы, сбои в этой массивной системе не возникли, и Зимняя Олимпиада в Сочи 2014 прошла хорошо, несмотря на объем необходимого оборудования и организационных сложностей.

Именно данные факторы влияют на специфику развития логистики в отрасли физическая культура и спорт. Логистика в спорте чаще всего представлена транспортной логистикой. Когда логист получает задание на перевозку спортивного инвентаря, он должен составить план действий, который включает следующие разделы: объем перевозок в тоннах или тонно-километрах, количество и тип различных видов транспорта используемых для транспортировки груза (с учетом особенностей имеющихся ресурсов для проведения погрузо-разгрузочных работ), пункты отправления (местоположение поставщика) и назначения (место дислокации потребителей), основные технико-эксплуатационные показатели работы используемого транспорта.

Логистика в спортивной индустрии, а так же при проведении Олимпийских игр 2014 г. искала наиболее доступных и эффективных форм, средства и методы в осуществлении оптимальных логистических операций. Поэтому, исходя из выше перечисленной специфики, развития логистики в спортивной индустрии необходимо развивать это направление, о чем свидетельствуют следующие факты.

Так на сегодня, разработка маршрутов перевозок для соревновательных мероприятий. Разработка оптимальных цепочек поставок для всех типов и групп спортсменов, участвующих в соревновательном процессе. Выбор оптимальных типов используемых транспортных средств и логистических каналов доставки инвентаря и спортивного оборудования для участия в спортивных мероприятиях.

Как показали Олимпийские игры 2014 года, которые прошли в г. Сочи, что есть определенные задачи, которые стоят перед логистикой

спортивной индустрии. Первое, материальное планирование, что включает в себя разработку единых правил и организацию процесса централизованного планирования закупки категории активов «Мебель, приборы, оборудование».

Второе, складские операции, которые включают оказание складских услуг и услуг по обработке грузов для Оргкомитета Олимпийских игр 2014 года и внешних клиентских групп на главном распределительном центре.

Третье, дистрибьютерские задачи, что включает оказание услуг по локальной перевозке в основном между объектами и между ГРЦ и объектами для оргкомитета Олимпийских игр 2014 г. и внешних клиентских групп (в соответствии с контрактными положениями).

Четвертое, таможня и международные перевозки, которые включают организацию таможенного оформления и международной перевозки для оргкомитета Олимпийских игр 2014 г. внешних и клиентских групп.

Пятое, объекты логистики, которые включают оказание логистических услуг на объектах для оргкомитета олимпийских игр и внешних клиентских групп с заданными уровнями сервиса. Распределение активов, перевозка багажа, управление топливом, планирование доступа грузов на объекты.

Так, поиск наиболее доступных и эффективных форм, средств и методов в осуществлении развития логистики спортивной индустрии показывают выше перечисленные задачи.

Благодаря поддержке, Министерства спорта РФ логистика спортивной индустрии получит возможность к развитию, возникнет потребность в кадровом потенциале, что повлияет на заказ министерства в подготовке кадров данного направления в отраслевых ВУЗах.

Таким образом, мы видим, что Олимпийские игры 2014 г. в г. Сочи показали необходимость развитие направление логистика в отрасли физическая культура и спорт, вследствие чего, получает развитие логистика спортивная индустрия. Это говорит о том, что у логистики спортивной индустрии большое будущее в перспективах развития как в обслуживании международных соревнованиях, так и в организации соревнований на территории РФ, в которых большое влияние будет оказывать местные органы самоуправления на уровне отделов физической культуры и спорта при руководстве Министерства спорта РФ.

#### Литература

1. <http://proved-np.org/> - информационный портал посвященное внешнеэкономической деятельности;
2. <https://logistics.ru/scm/news/dlya-logistov-zimnyaya-olimpiada-eto-surovoe-ispytanie-mezhdunarodnogo-urovnya> - информационный портал посвященный логистике.



*Ратникова Ирина Павловна, к.э.н., доцент, директор Гуманитарного институт, irinaratnikov@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF LOGISTICS IN THE SPORT INDUSTRY (ON THE EXAMPLE OF THE OLYMPIC GAMES PASSED IN SOCHI 2014)*

*Ratnikova Irina Pavlovna, Ph. D. in Economics, Associate Professor, Director of the Humanitarian Institut, irinaratnikov@yandex.ru, Russia, Moscow, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE)»*

**Annotation:** *the article analyzes the state of development of logistics in the sports industry, using the example of the Olympic Games held in Sochi in 2014. The main factors in the development of logistics in the sports industry have been identified. Certain points of development of the logistics of the sports industry are shown on the basis of the empirical analysis carried out using the method of researching factual material.*

**Keywords:** *sports logistics, sports facilities, Sochi-2014.*

*References*

- 1. <http://proved-np.org/> - informacionnyj portal posvyashchennoe vnesheekonomicheskoj deyatel'nosti;*
- 2. <https://logistics.ru/scm/news/dlya-logistov-zimnyaya-olimpiada-eto-surovoe-ispytanie-mezhdunarodnogo-urovnya> - informacionnyj portal posvyashchennyj logistike.*

УДК 339.137

## **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ИНДУСТРИИ СПОРТА**

Скорлупин К.И., Пробин П.С.

**Аннотация:** *зарубежная спортивная индустрия активно развивается и ориентирована на постоянное повышение конкурентных преимуществ компаний в этой сфере, что соответственно приносит доходы не только спортсменам, но и государству в целом. Поэтому внедрение в практику российской спортивной индустрии эффективных зарубежных направлений формирования спортивной индустрии, способных вывести спортивные организации на новый уровень развития является актуальной задачей. Рассмотрен зарубежный опыт формирования и развития конкурентных преимуществ в индустрии спорта: наиболее доходные организации спортивной индустрии мирового уровня, источники доходов спортивной индустрии, зарубежная конкурентная среда, основные производители импортных спортивных товаров и услуг.*

**Ключевые слова:** *спортивная индустрия, конкурентные преимущества, потребители, профессиональные спортивные клубы, факторы.*

В зарубежной спортивной индустрии сформировался «мировой порядок», международные федерации и профессиональные лиги пришли к единому согласованному мнению, результатом которого стал непересекающийся между собой событийный календарь международных и

национальных спортивных соревнований и иных мероприятий данного направления [5,94].

Именно разнообразие спортивных мероприятий за рубежом привлекает повышенное внимание большого количества потребителей в спортивной сфере, а именно зрителей и болельщиков [1,19].

Анализ формирования конкурентных преимуществ в зарубежных странах показывает, что в последние годы была проведена достаточно большая работа по упорядочению системы экономических отношений между ее основными субъектами, что позволило удовлетворять не только потребность потребителей в услугах спорта и физической культуры, но и интересы организаций спортивной индустрии, в условиях цивилизованно сформированной конкурентной среды [3,95].

Точкой отчета коммерциализации зарубежной спортивной индустрии считается 1980 год, когда Х.А. Самаранч возглавил Международный Олимпийский комитет. Именно по его инициативе и была разработана программа коммерциализации спортивной индустрии [4,252].

Основная задача программы коммерциализации спортивной индустрии – это добиться полной самоокупаемости спорта и сделать его одной из самых доходных сфер бизнеса.

Бизнес в сфере зарубежной спортивной индустрии разделяют на две модели: европейская и американская.

Различаются данные модели в выборе бизнесом наиболее популярных видов спорта и раскручивания их на мировом рынке, а именно [4, 253]:

1. В США крупные спортивные лиги – это закрытые объединения, не имеющие вертикальных структур (подразделений) и передвижения между ними.

А спорт в Европе во всех видах состоит из подразделений разного уровня, между которыми происходит ротация.

2. В США по сравнению с Европой не имеют фактически разрыв в финансовых возможностях спортивных клубов, ввиду следующих установленных правил:

- установление лимитов заработной платы, за превышение которых начисляются штрафы;

- действующей системы «плей-офф», повышающей спортивную интригу турнира;

- действующей системы драфта, проходящий ежегодно отбор молодых и перспективных спортсменов;

- развитие студенческого спорта, который и является основным ресурсом поставки молодых спортсменов.

3. Спортивные клубы США – это высокоприбыльный бизнес, который приносит владельцам огромные доходы. При этом основная часть европейских клубов полностью находятся в зависимости от финансовой поддержки владельцев, и очень редко окупаются.

4. Различается и характер культуры посещения спортивных мероприятий.

Доходы от спортивных событий в Европе преимущественно приносят фанаты различных видов спорта, которые и являются постоянными потребителями услуг спортивной индустрии.

При этом в США спортивные мероприятия посещают ради звезд спорта и возможности увидеть на трибунах знаменитостей, иными словами, кассовый сбор делают простые обыватели. В США во время проведения спортивных мероприятий активно реализуется различная сувенирная продукция, напитки и продукция быстрого питания.

5. Характерное отличие отмечается и в телевизионных трансляциях спортивных событий.

В США, например, трансляция спортивных мероприятий в боксе построена на системе платных просмотров. Ведущие каналы США такие, как HBO и Showtime, торгуются за право заключить контракт со спортсменом или клубом, а также за показ спортивного мероприятия с их участием. И здесь выгоду получают две стороны: спортсмены и телеканал. Чем больше зрителей заплатят за просмотр, тем больше доход [2,129].

В Европе телеканалы, например германские RTL и ARD заключают долгосрочные соглашения с промоутерскими компаниями, выплачивают им стабильные суммы, в дальнейшем свои вложения возвращают и увеличивают за счет рекламы.

Стоит отметить, что мировая спортивная индустрия в большей степени использует американскую модель.

Особенно активно данную модель в спортивной индустрии использует Китай. Представители бизнеса Китая активно инвестируют финансовые ресурсы в спорт, считая его прибыльным и успешным, так за значительные объемы денежных средств футбольные клубы страны заключают контракты с действующими мировыми знаменитостями футбола [2,130].

Современный мир XXI века окончательно изменился, и не только благодаря инновационным достижениям научно-технической революции. Противодействие мировым вызовам, растущая и усиливающаяся конкуренция между ведущими сверхдержавами и ассоциациями (США, Россия, Китай и Европейский Союз), всеобщая информация и глобальная интернетизация, менталитет, мотивация и потребности молодого поколения радикально изменились. Это определенно изменило социальную и культурную часть общества, и оказало самое серьезное влияние на спорт [5,95].

Невозможно точно указать одну или несколько причин, нарушивших или разрушивших существующий баланс сил и интересов в мировой спортивной индустрии. Ведь фактически, за короткое время одновременно произошло множество событий:

- серьезные политические конфликты и конфронтация между США,

странами ЕС и Россией, за которыми последовали санкции и контрсанкции друг против друга, усугубив тяжелую экономическую ситуацию в мире;

- глава международной спортивной организации SportAccord World Sport & Business Summit в 2015 году предложил провести альтернативные игры;

- почти полная смена руководства в ФИФА, а затем в УЕФА (2016 год);

- в легкой атлетике руководство Международной федерации легкоатлетических федераций начало борьбу с допингом;

- усилилась конкурентная борьба между спортивными федерациями, профессиональными лигами и клубами, принимающими самые престижные и прибыльные соревнования;

- пандемия COVID-19 (2020 год).

В мировой индустрии спорта, как и в других сферах материальной деятельности, есть свои производители, продукты и потребители. Именно благодаря производителям спортивных событий и спортивно-оздоровительных услуг стал возможен серьезный прогресс коммерциализации в спорте.

Основными зарубежными производителями товаров и услуг спортивной индустрии являются компании-организаторы спортивных соревнований, профессиональные спортивные клубы, спортивные федерации в определенном виде спорта, спортивные команды и спортсмены.

Компании-организаторы по своей сути производят, путем организации и проведения, спортивное событие, а именно [1,19]:

- чемпионата Европы, мира в различных видах спорта;

- кубковые соревнования в различных видах спорта;

- Олимпийские игры.

Профессиональные клубы, спортивные команды и спортсмены – это непосредственные производители продукции и услуг зарубежной спортивной индустрии.

В зарубежной спортивной индустрии конкуренция происходит между:

- странами за право предоставления площадки для проведения крупнейших спортивных соревнований мирового уровня;

- компаниями за право организации и проведения, телевизионных трансляций, рекламы спортивных событий;

- спортивными командами за право принимать участие в масштабных спортивных мероприятиях.

С каждым годом требования потребителей к качеству и формату спортивных мероприятий возрастает. За свои потраченные средства они хотят видеть по-настоящему захватывающие спортивные зрелища.

Бизнес активно втянулся в конкурентную борьбу на рынке спортивной индустрии, что существенно повлияло на качество

предоставляемых услуг и продукции.

Страны всего мира активно вступают в конкурентную борьбу за право предоставить площадки на своей территории для проведения масштабных международных спортивных мероприятий: Чемпионата мира в различных видах спорта, Олимпийские игры и т.д.

В этих целях, чтоб привлечь внимание к своей территории бизнес зарубежных стран с большим успехом развивает спортивную инфраструктуру: строятся современные и комфортные стадионы, спортсмены обеспечиваются необходимым спортивным оборудованием для тренировок.

Стоит обратить внимание, что даже во время спада проведения спортивных мероприятий из-за COVID-19 зарубежная индустрия активно перешла в формат онлайн и использовала современные коммуникационные технологии, чтобы не потерять своих потребителей и заинтересовать потенциальных клиентов приобретать товары и услуги.

Подводя итог можно сделать вывод, что на конкурентность в зарубежной спортивной индустрии оказывают влияние такие факторы, как: популяризацию спорта, постоянное расширение потребителей спортивных событий, увеличение доходов различных спортивных клубов и организаторов. В зарубежной спортивной индустрии присутствует сильно развитая конкурентная среда, которая приносит бизнесу положительные финансовые результаты и ежегодно прибыль нарастает.

#### Литература

1. Алиева, И.З. Значение спорта и крупных спортивных мероприятий для развития национальной экономики / И.З. Алиева, Е.С. Романчук // Экономика, социология и право, 2015. - № 1. - С. 18-21.
2. Ключева Ю.С. Сервис как конкурентное преимущество / Ю.С. Ключева // Вестник НГИЭИ. – 2018. – № 4 (83). – С. 124–132.
3. Леднев, В.А. Конкуренция в спорте: новые тренды и закономерности развития / В.А. Леднев // Современная конкуренция, 2012. - № 6 (36). - С. 83-87.
4. Никишов, Д.Е. Основные тенденции и особенности современного международного спортивного бизнеса/ Д.Е.Никишов// Мировая экономика и международные экономические отношения,2010-№ 8(69). - С.254-259.
5. Паршикова Н.В., Изаак С.И., Коваленко Г.В. Спорт в международной системе координат: новые вызовы и возможности // Теория и практика физической культуры. – 2017. – № 7. – С. 94–96.

*Скорлупин Кирилл Игоревич, магистрант 3 года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, skorlup98@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Пробин Павел Сергеевич, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и экономики*

спортивной индустрии им. В.В. Кузина, [probinpavel@mail.com](mailto:probinpavel@mail.com), Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).

#### FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGE IN THE FOREIGN SPORTS INDUSTRY

*Skorlupin Kirill Igorevich, 3-year master student of the Department of Management and Economics of the sports industry after V.V. Kuzin, [skorlup98@mail.ru](mailto:skorlup98@mail.ru), Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Probin Pavel Sergeevich, Ph.D., associate professor of the Department of Management and Economics of the sports industry after V.V. Kuzin, [probinpavel@mail.com](mailto:probinpavel@mail.com), Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *foreign sports industry is actively developing and focused on the constant improvement of the competitive advantages of companies in this area, which accordingly brings income not only to athletes, but also to the state as a whole. Therefore, the introduction into the practice of the Russian sports industry effective foreign directions of formation of the sports industry, capable of bringing sports organizations to a new level of development is an urgent task. Foreign experience of formation and development of competitive advantages in the sports industry: the most profitable organizations of the sports industry of the world level, the sources of income of the sports industry, the foreign competitive environment, the main producers of foreign sporting goods and services.*

**Keywords:** *sports industry, competitive advantages, consumers, professional sports clubs, factors.*

#### References

1. Alieva, I.Z. *Znachenie sporta i krupny`x sportivny`x meropriyatij dlya razvitiya nacional`noj e`konomiki* / I.Z. Alieva, E.S. Romanchuk // *E`konomika, sociologiya i pravo*, 2015. - № 1. - S. 18-21.
2. Klyueva Yu.S. *Servis kak konkurentnoe preimushhestvo* / Yu.S. Klyueva // *Vestnik NGIE`I*. – 2018. – № 4 (83). – S. 124–132.
3. Lednev, V.A. *Konkurenciya v sporte: novy`e trendy` i zakonomernosti razvitiya* / V.A. Lednev // *Sovremennaya konkurenciya*, 2012. - № 6 (36). - S. 83-87.
4. Nikishov, D.E. *Osnovny`e tendencii i osobennosti sovremennogo mezhdunarodnogo sportivnogo biznesa* / D.E. Nikishov // *Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e e`konomicheskie otnosheniya*, 2010-№ 8(69). - S.254-259.
5. Parshikova N.V., Izaak S.I., Kovalenko G.V. *Sport v mezhdunarodnoj sisteme koordinat: novy`e vyzovy` i vozmozhnosti* // *Teoriya i praktika fizicheskoy kul`tury`*. – 2017. – № 7. – S. 94–96.

## ВЗАИМОСВЯЗЬ БЮДЖЕТА ФУТБОЛЬНОГО КЛУБА И ЕГО СПОРТИВНОГО РЕЗУЛЬТАТА

Скулкин И.В., Цуцкова А.С.

***Аннотация:** в статье рассмотрена деятельность ведущих мировых футбольных клубов: «Барселона» (Испания), «Бавария» (Германия), «Манчестер Сити» (Англия). Проведен анализ взаимосвязи их бюджетов и спортивных результатов в турнире Лига чемпионов на протяжении трех сезонов. Выявлены факторы, оказывающие влияние на место футбольных клубов в турнирной таблице Лиги чемпионов помимо их бюджета.*

***Ключевые слова:** футбол, футбольный клуб, бюджет, Лига чемпионов, футбольная индустрия.*

В настоящее время футбол является самым массовым видом спорта. Сотни миллионов человек являются участниками футбольной индустрии: спортсменами, тренерами, зрителями, менеджерами, футбольными агентами. За последние несколько лет этот вид спорта стал частью сферы бизнеса [1]. Бюджет футбольного клуба (смета его доходов и расходов, устанавливаемая на определенный временной период, как правило, на год) складывается из продажи билетов на матчи, прав на трансляции игр, трансфера игроков, продажи атрибутики и др.

Для успешного, стабильного функционирования футбольного клуба доходная часть бюджета должна превышать расходную, то есть должен образовываться его профицит. В этом случае, руководство команды может совершать трансферы более успешных игроков, обеспечивать высокую заработную плату футболистам и тренерскому штабу, что, безусловно, влияет на мотивацию спортсменов и их стремление к победе. Кроме того, футбольный клуб может за счет собственных средств финансировать свою молодежную академию для появления будущих талантливых воспитанников. Также профицит бюджета влияет на положительное развитие инфраструктуры клуба. В противном же случае, образовывается дефицит бюджета [2]. Следовательно, потребуется привлечение дополнительных средств для покрытия долговых обязательств (в большинстве случаев это кредит) и уменьшить расходную часть. Данные финансовые действия повлекут за собой ухудшение результата команды.

В этой статье мы рассмотрим, как бюджет футбольного клуба влияет на его спортивный результат.

Взаимосвязь будет рассмотрена на примере трех клубов, показывающих лучший результат на протяжении трех сезонов среди команд своей страны в самом престижном европейском турнире – Лига чемпионов. Нами рассмотрены ведущие мировые клубы: «Барселона» – Испания, «Бавария» – Германия, «Манчестер Сити» – Англия.

В сезоне 2018/2019 «Барселоне» удалось дойти до полуфинальной стадии Лиги чемпионов. Бюджет испанского клуба находился в профиците – доходная часть значительно превышала расходную [3]. Однако, «Барселона» не смогла пройти в финал. Поражение ей нанес английский «Ливерпуль» (доход на сезон 2017/2018 – 513,7 млн евро). В данном случае, бюджет не оказал влияния на результат. Более важным фактором стала психология команд, так как в первой встрече со счетом 3:0 одержал победу испанский клуб, а во втором – английский, но уже со счетом 4:0.

К сезону 2019/2020 «Барселона» подошла с наибольшим доходом за три сезона. Однако, с начала пандемии у клуба возникли финансовые проблемы: невыплата заработной платы игрокам в течение двух месяцев, отсутствие зрителей на трибунах – потеря дохода в дни матчей и долг перед другими клубами за трансфертные сделки в размере 126 млн евро. Данные финансовые потери оказали влияние на результат уже в этом сезоне. Клуб из Испании уступил «Баварии» (доход на сезон 2018/2019 – 660,1 млн евро) с разгромным счетом 2:8, дойдя только до стадии 1/4. Но все же более существенное влияние оказали несколько других пунктов. Во-первых, сезон в Германии начали гораздо раньше из-за снятия коронавирусных ограничений, что позволило «Баварии» провести больше официальных матчей. Во-вторых, в «Барселоне» за год сменилось три тренера, поэтому на стабильный результат рассчитывать было невозможно. Взаимосвязь бюджета футбольного клуба «Барселона» и его спортивного результата представлена на рисунке 1.

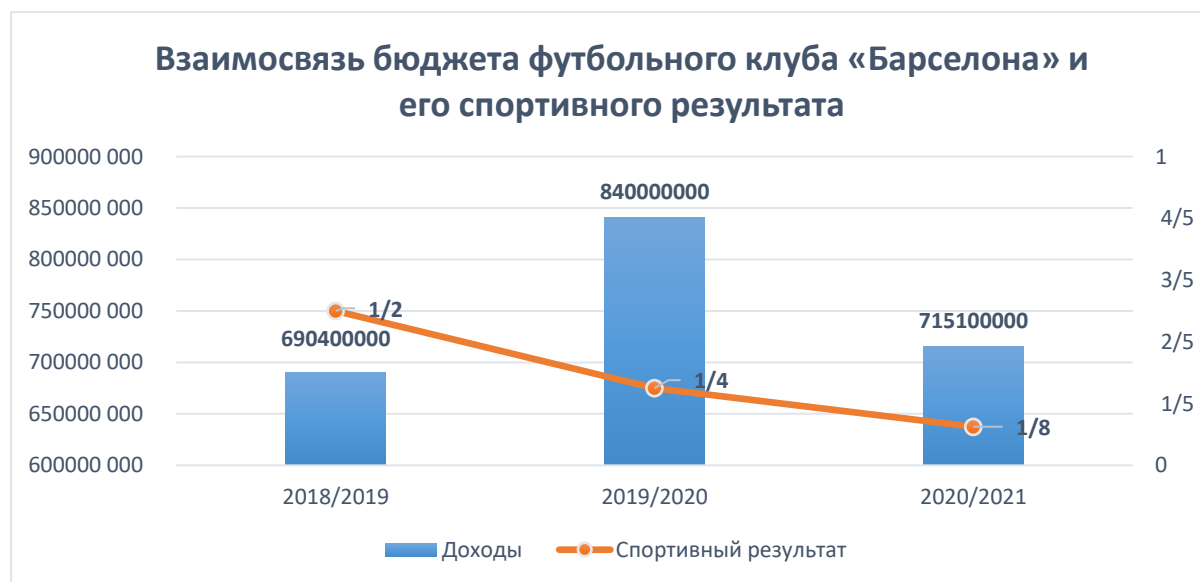


Рисунок 1 – Взаимосвязь бюджета футбольного клуба «Барселона» и его спортивного результата

Итогом этого сезона стало то, что «Барселона» взяла займ в американском инвестфонде Goldman Sachs почти на 500 млн евро и подошла к сезону 2020/2021 с задолженностью в 488 млн евро. Профицит бюджета



все еще сохранялся, но свободных средств стало намного меньше. Вследствие этого, «Барселона» стала выделять меньше средств на трансферы игроков, а приобретаемые игроки были ниже по уровню мастерства, что, безусловно, оказало колоссальное влияние на спортивный результат в совокупности с тактическими провалами нового тренера.

По причине больших финансовых потерь испанский клуб потерпел поражение от французского ПСЖ (доход на сезон 2019/2020 – 540,6 млн евро) на первой стадии плей-офф – в 1/8 Лиги чемпионов. А по состоянию на начало 2021 года общая задолженность «Барселоны» составляла уже 1,2 млрд евро.

На примере «Барселоны» можно сделать следующий вывод: появление долговых обязательств, серьезных убытков влечет за собой ухудшение спортивного результата футбольного клуба.

Сезон 2018/2019 для Баварии нельзя назвать успешным [4]. Немецкий клуб потерпел поражение от английского «Ливерпуля» и покинул турнир на стадии 1/8 Лиги чемпионов (доход на сезон 2017/2018 – 513,7 млн евро). Доходная статья бюджета значительно превышала расходную. Однако, в поражении роль сыграли факторы, не связанные с бюджетом. В предыдущем сезоне в «Баварии» произошла смена тренерского штаба, а также сменилась значительная часть состава игроков. Команде требовалось некоторое время на сыгранность. В то время как Ливерпуль обладал стабильным основным составом, а клубом руководил тренер, который занимал данную должность уже 4 года. Таким образом, не всегда высокие доходы оказывают прямое влияние на результат футбольного клуба. Взаимосвязь бюджета футбольного клуба «Бавария» и его спортивного результата представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 – Взаимосвязь бюджета футбольного клуба «Бавария» и его спортивного результата

Чемпионство в сезоне 2019/2020 для «Баварии» можно по праву считать заслуженным. Клуб из Германии в финальном матче Лиги

чемпионов обыграл Париж Сен-Жермен (доход на сезон 2018/2019 – 635,9 млн евро). Чемпионскому титулу поспособствовало сразу несколько факторов. Во-первых, среди трех представленных сезонов, именно в сезоне 2019/2020 «Бавария» получила наибольший доход, что позволило ей провести успешную перестройку состава. Во-вторых, удачное назначение тренера, который до статуса «главного» работал ассистентом главного тренера «Баварии» В-третьих, разрешение Правительства Германии выйти из коронавирусной паузы Бундеслиге раньше футбольных лиг других стран.

В сезоне 2020/2021 «Бавария» все также обладала высоким доходом, и ее потери по сравнению с предыдущим сезоном стали наименьшими среди топ-20 клубов с наибольшими доходами – всего 4%. Однако, ПСЖ (доход на сезон 2019/2020 – 540,6 млн евро) выбил немецкий клуб из гонки за чемпионство на стадии 1/4. Необходимо отметить, что «Бавария» имела все шансы пройти в следующий этап, но травмы ключевых игроков до и во время матчей помешали клубу выйти в полуфинал Лиги чемпионов.

На примере «Баварии» можно сделать вывод, что команда, обладающая стабильным бюджетом, будет показывать более высокий спортивный результат.

В сезоне 2018/2019 стабильный бюджет с внушительной суммой по доходам позволил английскому клубу «Манчестер Сити» уверенно дойти до стадии 1/4 Лиги чемпионов [5]. Однако, в следующий этап футбольный клуб пройти не смог – по итогу двухматчевой серии уступил «Тоттенхэму» (доход на сезон 2017/2018 – 428,3 млн евро). На выбытие Манчестер Сити из гонки за чемпионство повлиял такой немаловажный фактор, как спортивная дисциплина: на последних минутах второго матча был пропущен решающий гол, который вывел в полуфинал их соперников. Взаимосвязь бюджета футбольного клуба «Манчестер Сити» и его спортивного результата представлена на рисунке 2.



Рисунок 3 – Взаимосвязь бюджета футбольного клуба «Манчестер Сити» и его спортивного результата

К сезону 2019/2020 «Манчестер Сити» увеличил свою доходную часть на 6,9%. Однако, это не позволило подняться выше стадии 1/4 Лиги чемпионов. На этот раз клуб из Англии был остановлен французским «Лионом» (доход на сезон 2018/2019 – 220,8 млн евро). Эта команда является для «Манчестер Сити» «неудобным соперником». Лион удачно воспользовался слабыми зонами соперника, а «горожане» не смогли реализовать собственные моменты. Возможно, на слабую реализацию повлияла травма основного нападающего.

Сезон 2020/2021 «Манчестер Сити», безусловно, может занести к себе в актив. Благодаря стабильному бюджету на протяжении нескольких сезонов у английского клуба сформировался качественный, стабильный основной состав. Главный тренер руководил командой уже на протяжении 5 лет. В финальном матче этого сезона исход решил всего один момент, которым смог воспользоваться «Челси» (доход на сезон 2019/2020 – 469,7 млн евро). Манчестер Сити стал серебряным призером Лиги чемпионов.

Безусловно, бюджет футбольного клуба оказывает прямое влияние на его спортивный результат. Для успешного выступления клуб должен обладать стабильным бюджетом (доходы должны превышать расходы). При возникновении большой суммы долговых обязательств (как это было в случае с «Барселоной»), результаты начинают идти на спад. За 22 последних сезона победителем Лиги чемпионов ни разу не становилась команда, которая не входила бы в топ-20 клубов с наибольшим доходом. Конечно, клубы с меньшим бюджетом обыгрывали более состоятельные клубы, но эти случаи единичны (в таких матчах решающую роль играла психология и дисциплина).

#### Литература

1. Починкин, А.В. Становление и развитие профессионального коммерческого спорта в России. – М.: Советский спорт, 2006. – 216 с.
2. Слободянюк, Н.В. Анализ международного опыта и направления развития доходной части бюджета профессиональных футбольных клубов / Н.В. Слободянюк // Вестник спортивной науки. – 2013 – №5 – С. 23-27.
3. Официальный сайт футбольного клуба «Барселона» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fcbarcelona.com/en/>
4. Официальный сайт футбольного клуба «Бавария» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fcbayern.com/us>
5. Официальный сайт футбольного клуба «Манчестер Сити» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mancity.com/>

*Скулкин Илья Владимирович, студент 2-ого года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, il.skulkin@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

Цуцкова Анастасия Сергеевна, преподаватель кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, tsas33gr@mail.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).

## THE RELATIONSHIP BETWEEN BUDGET OF FOOTBALL CLUBS AND ITS SPORTS RESULTS

Skulkin Ilya Vladimirovich, student of 2<sup>nd</sup> years of study of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, il.skulkin@mail.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.

Tsutskova Anastasia Sergeevna, Lecturer of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, tsas33gr@mail.ru, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.

**Annotation:** football clubs Barcelona (Spain), Bayern (Germany), Manchester City (England) are presented in this article. The relationship between their budgets and sports results in the Champions League over three seasons is analyzed. Factors that affect the place of football clubs in the Champions League in addition to their budget were identified.

**Keywords:** football, football club, Champions League, budget, football industry.

### References

1. Pochinkin, A.V. Stanovlenie i razvitie professional'nogo kommercheskogo sporta v Rossii. – M.: Sovetskij sport, 2006. – 216 s.
2. Slobodyanyuk, N.V. Analiz mezhdunarodnogo opyta i napravleniya razvitiya dohodnoj chasti byudzhetov professional'nyh futbol'nyh klubov / N.V. Slobodyanyuk // Vestnik sportivnoj nauki. – 2013 – №5 – S. 23-27.
3. Oficial'nyj sajt futbol'nogo kluba «Barselona» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.fcbarcelona.com/en>
4. Oficial'nyj sajt futbol'nogo kluba «Bavariya» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://fcbayern.com/us>
5. Oficial'nyj sajt futbol'nogo kluba «Manchester Siti» [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.mancity.com>

УДК 331.546

## ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ПРОФЕССИЙ НА РЫНКЕ ТРУДА РЯДА ПЕРЕДОВЫХ СТРАН МИРА

Тимошкина А.Д.

**Аннотация:** в данной статье проводится анализ рынка труда в Англии, Германии, Китае, США, Японии с целью выявления высокооплачиваемых востребованных профессий, анализа уровня заработных плат, что позволит определить передовые направления экономического развития данных передовых стран мира.

**Ключевые слова:** рынок труда, заработная плата, профессия.

**Введение.** Одним из показателей экономического развития страны может служить востребованность профессий на рынке труда и, как

следствие, их высокооплачиваемость. В данной статье рассмотрен рынок труда в высокоразвитых странах: Англии, Германии, Китае, США, Японии. Особенности и основные положения трудоустройства.

### **Основная часть.**

#### **Особенности трудоустройства в Англии**

Конкуренция в Англии очень высокая. Английские работодатели при подборе кандидата учитывают образование, опыт, личные достижения, рекомендации.

Финансовым центром Англии является Лондон. Но немало хороших вариантов и на юго-востоке страны.

Важным фактором в процессе поиска работы являются профессиональные навыки и уровень квалификации, признанные официально. Большинство работодателей Великобритании требуют соответствия имеющихся у работника степеней и квалификаций тем критериям, которые обозначены на местном уровне. Определить соответствие имеющихся документов поможет Национальный информационный центр признания.

Непосредственно поиск работы в Англии, Шотландии, Уэльсе или Северной Ирландии — это лишь часть решения задачи. Работнику необходимо тщательно подготовиться, прежде чем обращаться с запросами трудоустройства. Правильное составление рекомендательного письма, резюме, подготовка к собеседованию с работодателем — все эти действия многократно увеличивают шансы найти работу.

Мужской труд в Англии отличается самым высоким процентом загруженности. Продолжительность рабочего времени взрослых мужчин до настоящего времени никак не ограничена законодательством.

Любой доход, получаемый работником от работодателя, облагается налогом. Британская система налогообложения выстроена по схеме прогрессивных ставок (до 40%).

Официальные минимальные зарплаты в Англии в начале 2020 года составляют 1314 фунтов (около 113 000 рублей) или 8,71 фунтов за час работы (без налоговых вычетов). Подоходный налог – 10%.

Лидирующая позиция по уровню заработков в 2020 году принадлежит врачам, юристам и финансовым работникам, достигшим высокого профессионального уровня. Средний годовой доход у них равен 60 000 фунтов (5 150 000 рублей). При наличии собственного дела, эта цифра значительно вырастает. У учителей зарплата в Англии составила около 30 000 фунтов (2 580 000 рублей) [1].

#### **Особенности трудоустройства в Германии**

Германия считается самой мощной экономикой Европы, что отражается в том числе и на уровне жизни населения, который является одним из самых высоких на континенте. Конкуренция на рынке труда в ФРГ высочайшая.

В Германии, как и в большинстве других стран, договор найма

выступает в качестве основы трудовых взаимоотношений. В документе указываются условия, в которых работнику придется трудиться. Контракт должен быть предоставлен в письменной форме, так как устные оглашения в этой стране не имеют никакой юридической силы. Письменное соглашение, в котором указываются права и обязанности каждой стороны, подписывает работодатель, а потом – работник.

Во время собеседования работодатели оценивают работников с трех следующих позиций:

- Личность: качества, настрой, умение держать себя, ладить с коллегами и начальником.
- Заинтересованность в работе на данном предприятии, должности.
- Квалификация и опыт работы.

Часть профессий помимо наличия диплома требует еще и дополнительного подтверждения профессиональных навыков, что на деле сводится к прохождению платного обучения и сдаче государственного экзамена. В первую очередь это касается медиков и некоторых инженерных специальностей [4].

Минимальная зарплата в Германии в 2020 году по данным Евростата составляет 1557 евро (115 000 рублей) в месяц. Средняя зарплата в Германии сегодня составляет 40 000 евро в год. В месяц среднестатистический немец получает около 1800 евро (133 000 рублей). Однако около 73 процентов немцев имеют высокооплачиваемую работу.

Самые высокие заработные платы в сфере медицины – 80 000 евро (5 905 000 рублей), юриспруденции – 75 000 евро (5 536 000 рублей), инженерии – 70 000 евро (5 167 000 рублей), программирования – 69 000 евро (5 100 000 рублей) в год [3].

### **Особенности трудоустройства в Китае.**

Высокие технологии и разработка программ давно являются немалым экспортным китайским товаром. Бурное развитие отрасли требует привлечение опытных, но не дорогих специалистов. Наибольшей популярностью пользуются инженеры из России, Индии и Америки с опытом работы в средних и больших компаниях. Так же требуются носители языка для тестирования и локализации программ и электронных устройств.

В Китае есть все возможности для открытия своего бизнеса. Мягкие условия регистрации компаний в любой сфере, налоговые преференции и большой рынок сбыта, позволяют легко открыть и развивать собственное дело. На сегодняшний момент Китай остается одной из самых привлекательных стран для самореализации и воплощения проектов.

Преподаватели английского языка есть в каждом городе Китая. Но тем не менее, большая часть объявлений о работе предлагается в сфере образования.

Также Китай является одним из главных производителей одежды в мире. Для выпуска качественной и модной одежды, китайским производителям нужны закройщики, модельеры и дизайнеры.

Торговая сфера характеризуется весьма высокими заработками. Мерчендайзеры, продавцы, менеджеры, технологи получают около 9800 – 10000 долларов (656 000 – 670 000 рублей) в год.

Китай является страной, вкладывающей немалые инвестиции в инновации, поэтому очень большой востребованностью здесь пользуются программисты и разработчики IT – технологий.

Самые высокие заработные платы получают специалисты, работающие в сфере науки, спорта, медицины, программирования, образования, финансов [5].

### **Особенности трудоустройства в США.**

Рынок труда в США достаточно открытый, свободный. На карьерный рост влияют больше личные качества и умения сотрудника, чем его дипломы и достижения на бумаге.

Права трудящихся наиболее полно защищены в западных штатах страны.

Медицина — сфера высоких зарплат, врачи зарабатывают довольно хорошо: это касается среднего и старшего медицинского персонала — младший персонал получает среднестатистические зарплаты. Наиболее престижные и денежные профессии имеют анестезиологи, хирурги и ортодонты.

Анестезиологи имеют доход около 200 000 долларов (13 310 000 рублей) в год или 16 700 долларов (1 100 000 рублей) в месяц.

Пилоты самолетов получают примерно такую же хорошую заработную плату, как и врачи.

Программист будет получать от 65 000 до 130 000 долларов (от 4 300 000 до 8 650 000 рублей) в год.

Работа учителя является почетной, уважаемой и хорошо оплачиваемой. Сразу после института выпускник может рассчитывать на место с зарплатой около 45–50 000 долларов (3 000 000 – 3 300 000 рублей), максимальная планка в этой сфере составит уже 150 000 долларов (10 000 000 рублей) в год [6].

### **Особенности трудоустройства в Японии.**

Япония входит в число стран с самым высоким уровнем дохода населения. Сильный финансовый сектор, высокие инновации и технологии – это то, на чем основана экономика страны. Япония известна, как одна из лучших стран-производителей качественных автомобилей и самого популярного в мире высокоточного электронного оборудования.

Японцы - приверженцы столетиями сложившихся традиций. Если говорить о традициях в области трудовых отношений, то самыми главными качествами японца в этом смысле являются лояльность, вежливость, личная ответственность и способность работать эффективно в рамках определенной рабочей группы. Для японцев гораздо более важно, может ли он принести пользу, работая в компании, чем как индивидуал. Если вы - высокообразованный, но амбициозный человек, то будете в глазах вашего

руководства гораздо менее ценным сотрудником, чем человек с меньшим уровнем образования, но более терпеливый и открытый для компромиссов.

Чем больше сотрудник служит в компании, тем выше у него зарплата. При переходе в другую фирму он теряет свой статус и снова становится новичком с минимальной зарплатой.

Самые востребованные профессии на рынке Японии – дизайнеры, IT-специалисты, управляющий персонал, менеджеры, маркетологи (японцы хорошо осведомлены, что залогом процветания всегда служит реклама), менеджеры продаж. Ежегодно в стране открывается множество новых магазинов, поэтому специалисты данной профессии всегда нужны.

Самая высокая зарплата у пилотов – более 150 000 долларов (10 000 000 рублей) в год. Это примерно 16 170 000 иен.

Депутаты – 120 000 долларов (8 000 000 рублей).

Врачи получают немного меньше – 101 500 долларов (6 700 000 рублей).

Преподаватели университетов и юристы – около 94 000 долларов (6 260 000 рублей) [2].

### **Вывод**

Подводя итоги, самыми востребованными и высокооплачиваемыми профессиями в рассмотренных странах являются IT-специалисты, высококвалифицированные врачи, педагоги, менеджеры, так как в рамках постиндустриального общества выше всего ценятся кадры, задействованные в области инновационного сектора экономики, одной из главных черт которой является высокопроизводительная промышленность. Развитая медицина позволяет обеспечить высокую производительность труда, благодаря раннему выявлению заболеваний, профилактики, что ведёт к увеличению продолжительности и качества жизни, напрямую влияющих на экономику страны в целом, а качественное образование способно обеспечить высококвалифицированными кадрами.

### **Литература**

1. Уровень зарплат в Англии – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/rabota/srednyaya-zarplata-v-anglii.html> (дата обращения: 10.02.2020)

2. Зарплата в Японии – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/rabota/zarplata-v-yaponii.html> (дата обращения: 16.02.2020)

3. Бизнес, работа и жизнь в Германии на русском – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ru-geld.de/salary/average.html> (дата обращения: 20.02.2020)

4. Работа в Германии – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.tura-germania.ru/rabota/> (дата обращения: 21.02.2020)

5. Средние зарплаты в Китае – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/rabota/srednyaya-zarplata-v-kitae.html>



(дата обращения: 01.03.2020)

6. Востребованные профессии в США в 2020 году – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://info-profi.net/usa-2018/> (дата обращения: 01.03.2020)

*Тимошкина Анастасия Дмитриевна, студент Российского Государственного Университета Физической Культуры, Спорта, Молодёжи и Туризма (ГЦОЛИФК), postofficetim@gmail.com*

#### **DEMAND FOR PROFESSIONS IN THE LABOR MARKET OF A NUMBER OF ADVANCED COUNTRIES OF THE WORLD**

*Timoshkina Anastasia Dmitrievna, student of Russian State University Of Physical Education, Sport, Youth And Tourism (SCOLIPE), postofficetim@gmail.com*

**Annotation:** *this article analyzes the labor market in England, Germany, China, the United States, and Japan in order to identify highly paid professions in demand, to analyze the level of wages, which will determine the advanced areas of economic development of these advanced countries of the world.*

**Keywords:** *labor market, wages, profession.*

#### **References**

1. *Uroven` zarplat v Anglii URL: <https://visasam.ru/emigration/rabota/srednyaya-zarplata-v-anglii.html>*
2. *Zarplata v Yaponii URL: <https://visasam.ru/emigration/rabota/zarplata-v-yaponii.html>*
3. *Biznes, rabota i zhizn` v Germanii na russkom URL: <https://ru-geld.de/salary/average.html>*
4. *Rabota v Germanii URL: <https://www.tupa-germania.ru/rabota/>*
5. *Srednie zarplaty` v Kitae URL: <https://visasam.ru/emigration/rabota/srednyaya-zarplata-v-kitae.html>*
6. *Vostrebovanny`e professii v SShA v 2020 godu URL: <https://info-profi.net/usa-2018/>*

УДК 378.12

## **АНАЛИЗ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОПЫТА ОБЪЕДИНЕНИЯ КАФЕДР СПОРТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА**

Уханова Т.В.

**Аннотация:** *в статье проанализированы показатели работы двух кафедр спортивного университета за 2019-20 годы до и после их объединения. Сделаны выводы о влиянии внутренних процессов (объединение кафедр) и факторов внешней среды (изоляция, дистанционное обучение) на итоговые значения показателей работы.*

**Ключевые слова:** *статистические показатели, объединение структурных подразделений, дистанционное обучение, локдаун.*

**Введение.** Организационное проектирование как дисциплина и область практических решений связана с проведением изменений организационной структуры. Одним из часто встречающихся направлений

принятия решений является процедура объединения. Объединение организаций в целом проводится в рамках реализации стратегии M&A (англ. – mergers and acquisitions, «слияния и поглощения») [2]. В рамках одной отдельно взятой организации часто принимаются решения по объединению структурных подразделений, целью которых является повышение эффективности работы организации. Однако синергетический эффект, который и является источником эффективности, не проявляется автоматически, необходимы дополнительные управленческие решения по его извлечению.

**Результаты.** В статье проведен анализ результатов объединения двух кафедр спортивного университета, которое состоялось в сентябре 2020 года.

По итогам каждого календарного года подводятся итоги работы кафедр по разным направлениям их деятельности: структура персонала, учебный процесс, научно-исследовательская работа, т.д., и за 2020 г. впервые отчет составлялся по объединенной кафедре. Чтобы наглядно показать основные статистические показатели как результат объединения, в таблице 1 приведены показатели двух кафедр за 2019 год и показатели объединенной кафедры за 2020 год.

Таблица 1 – Статистические показатели кафедр за 2019, 2020 г.г.

Показатель	Значение по кафедре 1 за 2019 г.	Значение по кафедре 2 за 2019 г.	$\Sigma$ (2)+(3)	Значение по объединенной кафедре за 2020 г.
1	2	3	4	5
Численность сотрудников, чел.	14	15	29	<b>26</b>
в т.ч. профессорско-преподавательский состав, чел.	13	13	26	<b>24</b>
в т.ч. кандидатов наук, чел. / ср. %	7 53%	6 46%	13 50%	<b>11 46%</b>
в т.ч. докторов наук, чел. / ср. %	1 8%	3 23%	4 15%	4 17%
Численность сотрудников, прошедших повышение квалификации, чел.	7	--	7	17
Численность студентов, чел.	260	56	316	<b>303</b>
Численность магистрантов, чел.	79	30	109	<b>84</b>
Число публикаций сотрудников, шт.	106	53	159	<b>97</b>
в т.ч. монографий, шт.	2	--	2	2
в т.ч. индексируемых в БД SCOPUS, WoS, шт.	--	2	2	8

в т.ч. из перечня ВАК	17	2	19	28
Число изданных учебников, учебных пособий, курсов лекций, шт.	7	1	8	7
Участие сотрудников в конференциях, раз	17	13	30	<b>21</b>
в т.ч. международных, раз	9	8	17	19
Участие сотрудников в научных конкурсах, раз	1	2	3	<b>2</b>
Число проведенных научных мероприятий, шт.	8	2	10	<b>7</b>
Число публикаций обучающихся, шт.	51	26	77	79
Участие обучающихся в конференциях, раз	48	8	56	87
в т.ч. международных, раз	7	4	11	19
Участие обучающихся в конкурсах, олимпиадах, раз	--	--	--	4

Представляет интерес сравнение значений показателей в 4 и 5 столбцах: в 4-м приведены суммарные значения по двум кафедрам за 2019 год; в 5-м – значения по объединенной кафедре в 2020 году. В 5-м столбце курсивом выделены значения, если они уменьшились после объединения.

**Обсуждение.** Первые 4 строки, отмеченные курсивом – это показатели численности. Общая численность уменьшилась, в том числе по отдельным категориям, однако, следует отметить, что это связано не только с процессом объединения, а является следствием естественного процесса смены сотрудников. Кроме того, с научной точки зрения уменьшение численности персонала в связи с объединением характеризуется как положительный процесс, при условии, что объем работы не уменьшился. Этот процесс называется оптимизацией численности и является характеристикой более эффективной работы [3, 4].

Несмотря на высокий процент сотрудников, имеющих ученую степень кандидата или доктора наук (63%), более чем в 2,5 раза увеличилась численность тех, кто прошел курсы повышения квалификации. А число таких курсов еще больше, т.к. 6 человек проходили обучение дважды в течение года.

В 2020 году уменьшилась численность студентов и магистрантов. Это не является следствием объединения кафедр, но обусловлено теми обстоятельствами, которые переживал весь мир в 2020 году. Пандемия, локдауны, остановка экономик, изоляция – все это наложило отпечаток и на сферу высшего образования. Дистанционная учеба школьников, начиная с весны и до конца 2020 года, сдвиг в сдаче школьных экзаменов и в работе приемных комиссий, психологически тяжелое состояние абитуриентов и их родителей, вызванное неопределенностью ситуации, а еще потеря многими семьями части или всего дохода – это картина весны-лета в нашей стране

[1]. В этой ситуации не редкими были случаи изменения планов по поступлению в вуз. В итоге набор студентов 2020 года во всех вузах по всей стране претерпел изменения как в качественном, так и в количественном выражении. Какие-то вузы испытали изменения в большей степени, какие-то – в меньшей. В этом учебном году в российские университеты поступило более миллиона первокурсников. Несмотря на то, что школу ребята оканчивали в форс-мажорных условиях дистанционного обучения, уровень знаний выпускников не только не снизился, а стал даже выше. Объяснение этому факту заключается в том, что выпускникам, решившим не продолжать учебу, было разрешено не сдавать некоторые экзамены. В результате остались лишь те, кто действительно хотел поступить в вуз, а те, кто хотели «попробовать», отсеялись заблаговременно.

Следующий показатель, выделенный курсивом – это число публикаций сотрудников, причем в этой строке снижение – более чем в 1,5 раза. Однако следующие строки, расшифровывающие публикации по категориям, показывают, что это, скорее, процесс положительный. Число публикаций в изданиях, индексируемых в международных базах Web of Science, Scopus выросло с 2 до 8, т.е. в 4 раза. Число публикаций в периодических изданиях из списка ВАК увеличилось с 19 до 28, т.е. на 47%. Очевидно, что трудоемкость подготовки публикаций в рецензируемые издания, особенно международные, значительно выше, чем подготовка небольшой по объему работы для включения в сборник трудов конференции, симпозиума, научного семинара, т.п. Показатели объединенной кафедры по группе, связанной с публикациями, демонстрируют качественный сдвиг в структуре работ. Больше подготовлено статей, имеющих более высокий публикационный рейтинг, при снижении общего числа публикаций.

Похожая тенденция наблюдается и по участию сотрудников кафедры в конференциях, хотя и в меньшем выражении. При снижении общего числа участия в конференциях с 30 до 21, участие в международных конференциях возросло с 17 до 19, т.е. на 12%.

Наконец, наблюдаем уменьшение числа проведенных научных мероприятий, конкурсов, т.п., и это объясняется уже обсуждавшимися проблемами дистанционного обучения, изоляции и проч.

Показатели публикационной активности обучающихся, их участия в конференциях, конкурсах, олимпиадах, т.п., увеличились, причем участие в мероприятиях разного уровня – весьма существенно. Это говорит о том, что, несмотря на сложные условия работы в 2020 году, связанные с факторами как внешней, так и внутренней среды, профессорско-преподавательский состав кафедры мобилизовался, освоил дистанционные форматы работы в учебном процессе и в других направлениях, и в результате не только не снизил показатели работы со студентами, но и показал их значительный рост.

Стратегия М&А, как известно, – это болезненная процедура, в первую

очередь, для персонала, независимо от того, на каком уровне происходит объединение. Здесь от руководства требуется максимальный такт, внимание, бережное отношение к людям. Именно так можно извлечь синергетический эффект, который и является целью стратегии слияний.

Успех руководителя кафедрой как менеджера заключатся в применении современных подходов и инструментов управления человеческими ресурсами: признание коллектива как основной ценности подразделения, индивидуальный подход к каждому, сочетание консерватизма и инноваций, баланс методов кнута и методов пряника, централизованного регулирования и максимальной свободы творчества для раскрытия потенциала каждого [3].

**Выводы.** Подводя итог, можно с уверенностью констатировать, что ни процесс объединения, который закономерно бывает связан с некоторым снижением показателей работы, ни внешние неблагоприятные условия не отразились негативным образом на работе подразделения. Грамотное руководство процессом объединения позволило извлечь синергетический эффект и оптимизировать процесс управления.

#### Литература

1. Агранович М. На дистанции успеха. // Российская газета, спецвыпуск № 129 (8183), 2020.
2. Искусство слияний и поглощений: пер. с англ., Рид, С. Ф., Лажу, А. Р. – М., Альбина Паблишер, 2016. – 958 с.
3. Управление персоналом: учебное пособие: рек. УМО вузов России по образованию в обл. менеджмента / А.Я. Кибанов [и др.]; под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 238 с.
4. Федоров П.М. Как сократить расходы на персонал. – М., Феникс, 2014. – 126 с.

*Уханова Татьяна Васильевна, к.т.н., доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, Ukhanovatv@gmail.com, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *ANALYSIS OF THE POSITIVE EXPERIENCE OF THE ASSOCIATION OF THE DEPARTMENTS OF THE SPORT UNIVERSITY*

*Ukhanova Tatyana Vasilievna, Ph.D., associate professor of the Department of Management and Economics of Sport Industry after V.V. Kuzin, Ukhanovatv@gmail.com, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *the article analyzes the performance indicators of two departments of a sports university for 2019-20 before and after their merger. Conclusions are drawn about the influence of internal processes (unification of departments) and environmental factors (isolation, distance learning) on the final values of performance indicators.*

**Keywords:** *statistical indicators, unification of structural units, distance learning, isolation.*

### References

1. Agranovich M. Na distantsii uspekha. // Rossiyskaya gazeta, spetsvypusk № 129 (8183), 2020.
2. *Iskusstvo sliyanii i pogloshcheniy: per. s angl., Rid, S. F., Lazhu, A. R.* – М., Al'bina Pablisher, 2016. – 958 s.
3. *Upravleniye personalom: uchebnoye posobiye: rek. UMO vuzov Rossii po obrazovaniyu v obl. menedzhmenta / A.YA. Kibanov [i dr.]; pod. red. A.YA. Kibanova.* – М.: INFRA-M, 2018. – 238 s.
4. *Fedorov P.M. Kak sokratit' raskhody na personal.* – М., Feniks, 2014. – 126 s.

УДК 796.62

## АТТРИБУТЫ БРЕНДА КОМПАНИИ FISCHER SPORTS

Федоткина П.А., Максаковская Н.С.

**Аннотация:** статья посвящена исследованию брендинга, как маркетинговой стратегии, направленной на построение крупного международного бренда. В статье проведен анализ определений понятия «бренд», определена его сущность, функции и атрибуты на примере компании Fischer, которая является одним из лидеров на мировом рынке спортивных товаров и услуг.

**Ключевые слова:** лыжный спорт, бренд, брендинг, конкурентоспособность, спорт, торговая марка.

Сегодня одним из эффективных направлений спортивного маркетинга является брендинг, в основе которого лежит стратегическое развитие организации и ее продуктов.

В настоящее время существует огромное количество определений бренда, но общепринятого определения понятия пока не сложилось. Чаще всего при анализе понятия данные берут из словаря Американской ассоциации маркетинга, в котором представлено следующее определение: Бренд – имя, термин, дизайн, символ или любая другая функция, которая идентифицирует продавца, товар или услугу, отличая от других продавцов [2].

Брендмейкер В.Н. Ляпоров в своих работах говорит о том, что: «бренд – это созданная иллюзия вокруг всех обыкновенных вещей» [3]. Она подвигает людей на приобретение вещей со знакомой символикой. Бренд — это «раскрученная» марка. Замаркированный ею брендированный продукт (branded product) безошибочно распознается потребителями среди других марок той же товарной или сервисной категории, обретает авторитет, становится «фирменным» [3]. Исходя из данных, которые приводит И.Я. Рожков можно утверждать, что бренд является ассоциацией, которая возникает у покупателя при виде определенного продукта.

Таким образом, можно утверждать, что бренд является рыночным инструментом воздействия на сознание потребителей и на покупательский выбор.

К сожалению, некоторые специалисты воспринимают бренд лишь в рамках внешних атрибутов, отдельных его компонентов, забывая о его сущности.

Понятие бренд происходит от английского слова brand, что означает клеймо. Именно так в былые времена «отмечали» свой скот и домашнюю утварь.

На практике часто объединяют понятия «бренд», «торговая марка» и «товарный знак», что неверно: некоторые атрибуты бренда могут быть зарегистрированы в качестве товарного знака, но понятие «бренд» является более широким, чем «товарный знак».

Функции бренда различны для потребителей и обладателей бренда, но положительны для этих обеих категорий. Они позволяют потребителю ориентироваться на рынке и выделять бренд из аналогичных товаров и услуг, а производителю – позиционировать себя на рынке.

Брендинг в спорте активно используется организациями, событиями, личностями, территориями. Уникальные спортивные услуги и товары также бывают объектами брендинга.

А.В.Малыгин определяет восемь атрибутов, которые рассматривает в качестве этапов процесса брендинга: функциональная сущность, известное имя, стандарты, монетизация, ассоциации, ценности, история и капитализация. [1]

Рассмотрим эти атрибуты на примере компании Fischer Sports, представляющей сегодня несомненный бренд, одного из лидеров мирового рынка спортивных товаров. Австрийская Компания Fischer Sports GmbH была основана в 1924 году и известна своими разработками и передовыми технологиями в производстве товаров для лыжного спорта.

Первый атрибут – функциональная сущность бренда - направлен на то, чтобы базовые потребности клиента всегда должны быть успешно и вовремя удовлетворены.

Именно данный атрибут является главной частью любого бренда, без него продвижение бренда просто не имеет смысла. Функциональная сущность компании Fischer направлена на профессиональных спортсменов и любителей, которые занимаются спортом или хотят приобщиться к нему.

Необходимо обратить внимание на процесс поиска имени бренда, обладающего наибольшим маркетинговым потенциалом, так как известное имя также является атрибутом спортивного бренда. Этот процесс называется неймингом. Термин «нейминг» происходит от английского to name – называть, давать имя. Специалисты определяют его как профессиональную деятельность по имяобразованию, представляющую собой подбор подходящего наименования для всего того, что с точки зрения потребителя нуждается в собственном оригинальном имени.

Необходимо учесть, что название бренда должно быть оригинальным и простым, чтобы потенциальный покупатель смог с легкостью запомнить

и найти продукт определенной компании. Неймингом занимаются креативные, высококвалифицированные специалисты, которые способны создать необычное, привлекающее внимание название компании или товара. Нейминг состоит из многоуровневых комплексов работ, основная задача которых – это создать необычное и легко запоминающееся название для компании.

В компании Fischer все случилось просто: она была названа в честь основателя – Йозефа Фишера - старшего.

Для привлечения новых клиентов одного названия недостаточно. Важную роль в таком известном бренде, как Fischer играют стандарты, выдвигаемые компанией, которые используются для продвижения бренда и получения максимальной прибыли. Стандарты бренда объединяются в компоненты и становятся единой системой, тем самым помогают клиентам идентифицировать себя с брендом.

А.В. Малыгин разделяет стандарты бренда на несколько видов: функциональные, аудиальные, визуальные и вербальные.

Функциональные стандарты компании Fischer направлены на разработку различных вариантов и способов решения проблем потребителей, например, использование таких инновационных технологий, как Vacuum Technic и Composite Core, создание легендарной серии горных лыж Fischer C4 и уникального позиционирования возможности симбиоза традиций и высоких технологий.

Понимая важность аудиальных стандартов, компания Fischer для создания своих рекламных роликов использует ярковыраженную музыку.

Визуальные стандарты составляют внешнюю оболочку бренда, которая направлена на привлечение внимания покупателя. К визуальным стандартам относятся такие компоненты, как: логотип, эмблема, символы, фирменный стиль, цвета, маскоты, оригинальные формы продукта, которые встречаются на экипировке спортсменов, в рекламных роликах и в других точках контакта. Они, безусловно, помогают позиционированию определенного продукта на рынке.

Так, например, логотип, который считается визитной карточкой бренда, изначально был сложно воспроизводимый. Поэтому Рудольф Ферх в 1958-м году для упрощения восприятия и запоминаемости символа разработал новый логотип компании, ставший знаменитым – треугольник Fischer.

Ценности бренда – устойчивые и важные для клиента мировоззренческие убеждения, ключевые потребительские свойства, ассоциации и модели поведения. Это один из важнейших атрибутов, который способствует хорошему взаимодействию компании с клиентами.

История бренда является важным атрибутом. Бренды с историей пользуются большим доверием у потребителей. Многолетняя история компании Fischer позволяет создать уникальный привлекательный и



запоминающийся образ для бренда.

Австрийская Компания Fischer Sports GmbH была основана в 1924 году и первые два года производила только сани и ручные тележки. К 1934-му году компания значительно расширяет своё лыжное производство. К 1957-му году бренд Fischer уже широко известен на Мировом рынке. В 1971 году ISPO Fischer представил первую коллекцию беговых лыж. В 1973-1975 годах появляется легендарная серия горных лыж Fischer C4, которая стала популярной как у спортсменов, так и у непрофессионалов. К 1978 году уже более 150 ведущих спортсменов мира используют самую лучшую экипировку Fischer. 1984-й год – год новых достижений: технологии Vacuum Technic и Composite Core делают лыжи Fischer самыми лёгкими среди выпускающихся на тот момент. В 2003 году компания выходит на мировой горнолыжный рынок с первой партией ботинок для горных лыж, в которых присутствует технология Soma-Tec собственной разработки.

Также важны ассоциации, которые возникают у человека при виде атрибутов, относящихся к компании. Ассоциации возникают у покупателя в результате знакомства с брендом, его стандартами, историей, ценностями, а также в процессе потребления его продуктов. Все эти атрибуты вызывают доверие потребителей, что и делает бренд успешным и позволяет компании успешно функционировать.

#### Литература

1. Малыгин А.В. Построение спортивного бренда: атрибутивный подход // Вестник Российского международного Олимпийского университета. — №1 (18). — 2016. С. 32–46.)
2. Малыгин А.В. Спортивный маркетинг – М.: ПЛАНЕТА, 2018. – 336 с.: ил. (Библиотека Российского Международного Олимпийского Университета).
3. Побединская Е. А., Срыбная П. И.П 41 Технологии брендинга территории: курс лекций. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2018. – 98 с.
4. Рожков, И. Я. Брендинг: учебник для бакалавров / И. Я. Рожков, В. Г. Кисмерешкин. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 331 с. — Серия: Бакалавр. Углубленный курс.

*Федоткина Полина Алексеевна, магистрант, e-mail: fedotkina.polina@gmail.com, Россия, г. Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК),*

*Максаковская Наталья Сергеевна, к.п.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина, e-mail: furman50@hotmail.com, Россия, г. Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодёжи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### BRANDING IN SKIING

*Fedotkina Polina Alekseevna, student, e-mail: fedotkina.polina@gmail.com, Russia,*

Moscow, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE),

*Maksakovskaya Natalya Sergeevna, PHD., Associate Professor of the Department of the Sports Industry Management and Economics n.a. V.V. Kuzin, e-mail: furman50@hotmail.com, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Education, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE),*

**Annotation:** *the article is devoted to the study of branding as a marketing strategy aimed at building a large international brand. The article analyzes the definitions of the concept of "brand", defines its essence, functions and attributes on the example of Fischer, which is one of the leaders in the world market of sports goods and services.*

**Keywords:** *skiing, brand, branding, competitiveness, sport, trade mark.*

#### References

1. Malygin A.V. *Postroenie sportivnogo brenda: atributivnyj podhod // Vestnik Rossijskogo mezhdunarodnogo Olimpijskogo universiteta. — №1 (18). — 2016. S. 32–46.*
2. Malygin A.V. *Sportivnyj marketing – M. : PLANETA, 2018. – 336 s. : il. (Biblioteka Rossijskogo Mezhdunarodnogo Olimpijskogo Universiteta).*
3. Pobedinskaya E. A., Srybnaya P. *I.P 41 Tekhnologii brendinga territorii: kurs lekcij. – Stavropol': Izd-vo SKFU, 2018. – 98 s.*
4. Rozhkov, I. YA. *Brending : uchebnik dlya bakalavrov / I. YA. Rozhkov, V. G. Kismereshkin. — M. : Izdatel'stvo YUrajt, 2014. — 331 s. — Seriya : Bakalavr. Uglublennyj kurs.*

УДК 796.323.2

## МОНЕТИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПРИМЕРЕ ПБК ЦСКА

Шамовнев И.В.

**Аннотация:** *целью данного исследования является - изучение роли маркетинга социальных сетей в деятельности профессионального баскетбольного клуба ЦСКА. В соответствии с поставленной целью в работе предлагается решение следующих задач: анализ роли социальных сетей в маркетинге клуба; изучение и классификация контента; выявление спонсорских интеграций; расчет стоимости контента; определение ER в социальных сетях ПБК ЦСКА. Объектом исследования является – отдел маркетинга профессионального баскетбольного клуба ЦСКА. Предметом исследования являются социальные сети ПБК ЦСКА, как инструмент, решающий маркетинговые задачи. В качестве методов исследования используется анализ источников, синтез полученной информации, наблюдение за ситуацией на рынке и сравнение показателей.*

**Ключевые слова:** *индустрия спорта, спортивный маркетинг, социальные сети, SMM, монетизация социальных сетей.*

На сегодняшний день в российском спорте часто встречается проблема использования социальных сетей сугубо, как канал для улучшения имиджа и взаимодействия с аудиторией. В связи с этим, клубы недополучают финансовые средства и затраты на производство контента не окупаются. На рынке SMM спортивным организациям важно не только

создать продукт, который вызовет положительные эмоции у аудитории или привлечет новых зрителей, но и одной из главных задач является перевод подписчиков в социальных сетях к продажам продуктов клуба, будь то бы билеты на матчи, мерчандайзинг или иная атрибутика. Также, немало важным фактором является интегрирование спонсоров в контент в медийных проектах спортивных клубов. Так как зачастую партнеры берут на себя финансовые затраты на производство медиа продуктов.

Сперва, нам необходимо разобраться с тем, что из себя представляет маркетинг социальных сетей. SMM (social media marketing) - процесс привлечения трафика или внимания к бренду через социальные платформы. В данном случае в качестве каналов коммуникации будут выступать социальные медиа. [2, с. 102]. Работая с соцсетями, грамотный менеджер спортивного клуба должен знать механизмы, благодаря которым можно решить описанные выше задачи. Одним из основных методов SMM является «сарафанное радио». Именно на этом механизме построен вирусный маркетинг, задачей которого является создание привязанных к бренду инфоповодов, контента, интерактивных приложений, которые пользователи сами распространяют в своем окружении [4, с.37]. Примером подобного метода можно считать видеоролики, мемы, рекламу. Также, к методам SMM можно отнести: создание и продвижение сообществ бренда, продвижение на нишевых социальных сетях, создание и развитие собственных информационных площадок, продвижение контента, проведение интерактивных акций, работа с лидерами мнений, персональный брендинг. [5, с. 137]

Для того чтобы система SMM функционировала должным образом, необходимо составить список целей: **продвижение товаров или услуг** (популяризация бренда и привлечение новой аудитории); **управление репутацией** (необходимо из-за высокой лояльности аудитории); **мониторинг** (изучение упоминаний о бренде и уровня завоевания покупательского доверия на постоянной основе); **клиентская поддержка** (общение в комментариях, личных сообщениях и т.д.); **сбор информации** (оценка восприятия аудиторией бренда, исследование деятельности конкурентов). [5, с. 137]

Помимо работы с механизмами SMM и постановки целей, спортивным организациям важно заниматься рекламой себя в социальных сетях. Социальные медиа позволяют настроить эффективную рекламу, в своих рекламных кабинетах. На данный момент наиболее популярным видом рекламы в соцсетях является – таргетированная. Для того чтобы правильно таргетировать объявления в социальных сетях, перед запуском рекламной кампании рекламодатель должен следовать этапам: анализ целевой аудитории; анализ сайта или профиля в социальной сети, выбор формы подачи для рекламного объявления; выбор рекламной площадки; создание рекламного объявления; запуск теста на несколько объявлений, и на его основе выбор лучшего. [3, с. 121].

Рассмотрев возможные варианты целей SMM, механизмы маркетинга социальных сетей, я предлагаю перейти к анализу соцсетей профессионального баскетбольного клуба ЦСКА.

На протяжении многих лет «армейский» клуб является лидером отечественного баскетбола не только на игровой площадке, но и за ее пределами. По итогам исследования Единой Лиги ВТБ в сезоне 2020-21 ЦСКА занял первое место по количеству интернет-аудитории среди клубов-участников соревнования [1 с. 21]. Аудитория клуба в соцсетях выглядела следующим образом:

Таблица 1 – Социальные сети ПБК ЦСКА в сезоне 2020-21

Социальная сеть	Аудитория
ВКонтакте	238 068
Instagram	95 300
Facebook	93 123
Twitter	189 800
YouTube	16 500
TikTok	25 600
Итого	658 391

На данный момент (31.10.2021) аудитория ПБК ЦСКА в соцсетях выглядит следующим образом:

Таблица 2 – Социальные сети ПБК ЦСКА в сезоне 2021-22

Социальная сеть	Аудитория
ВКонтакте	239 703
Instagram	98 083
Facebook	92 648
Twitter	189 974
YouTube	17 200
TikTok	63 000
Итого	754 608

Как мы можем заметить, за 4 месяца аудитория московского клуба выросла на 96 217 человек. Для российского баскетбольного клуба это отличный результат, так как сумма прироста подписчиков в аккаунтах ЦСКА больше, чем аудитория половины клубов-участников ЕЛ ВТБ.

Для того, чтобы проанализировать монетизацию контента ПБК ЦСКА в соцсетях, мы должны определить, какие виды медиа-продуктов существуют. Выделяют 5 основных типов контента в социальных сетях: продающий (call to action); развлекательный; информационный; вовлекающий (вопрос-ответ, тесты, викторины); виральный (вирусный). [5, с. 138]. Я предлагаю на примере социальной сети «армейского» клуба с наибольшей аудиторией (ВКонтакте), разобрать, какой контент выходил на странице клуба в октябре и в каком количестве.

Таблица 3 – Контент ПБК ЦСКА в социальной сети ВКонтакте

Вид контента	Количество
Продающий	16
Развлекательный	29
Информационный	150
Вовлекающий	14
Виральный	0

За анализируемый период времени на странице ПБК ЦСКА во ВКонтакте вышло 209 публикаций. 71% публикаций – информационный и стоит отметить, что в этих публикациях клуб активно интегрирует своих спонсоров, компании «Ростелеком», «Норникель» и БК Winline. Но не смотря на наличие интеграций спонсоров в публикациях мы не можем сказать о том, что клуб таким образом окупает затраты на контент. Относительно общего количества контента, доля продающего составляет всего 7%, при этом доля онлайн-продаж, которые приходятся на социальные сети, составляет почти 20% от общего объёма рынка интернет-торговли в России [6]. Этот фактор как раз может свидетельствовать о том, что социальные сети ПБК ЦСКА не дают должной отдачи от вложенных средств. Из 16 продающих публикаций – меньше половины вели к продажам билетов или мерчандайзинга клуба.

В связи с вышеизложенным, я предлагаю оценить потенциальный доход, который может получать ПБК ЦСКА из своих социальных сетей. Для расчета потенциальной стоимости я воспользовался сервисом costpost.pro. По методологии сервиса оценивается рыночная ценность контента, которая основывается на данных по стоимости просмотра публикаций в социальных сетях и времени, которое затрачивается на просмотр публикаций. Для примера возьму аккаунт клуба с наибольшей аудиторией. Благодаря возможностям сервиса были проанализированы публикации с 1 января 2021 года. По полученным данным из 1 000 публикаций топ-100 могли принести клубу  $\text{R}1\ 695\ 441,84$ , исходя из того, что публикации увидел 4 667 707 пользователей, при этом, тратив на просмотр примерно 6 минут. Это связано с тем, что наиболее ценные публикации - занимающие больше всего времени на просмотр. В случае ПБК ЦСКА наиболее «длительными» публикациями являются трансляции матчей молодежной команды и предыгровые шоу. В связи с этим, наиболее ценным и «дорогостоящим» постом оказалась трансляция матча-открытия сезона «ЦСКА-Юниор» от 4 октября 2021 года. Если бы публикация содержала интеграцию и реферальную ссылку на одного из спонсоров в описании к публикации, то она могла бы принести клубу  $\text{R}84\ 059,84$ . Таким образом, клуб теряет доход, за счет которого может окупить затраты на производство контента.

В заключении хотелось бы порекомендовать клубу использовать трансляции матчей молодежного состава, как способ монетизации, посредством интеграции спонсоров в постах. Используя методологию,

которая предлагается сервисом costpost.pro клуб может значительно увеличить стоимость спонсорских сделок и увеличить доходную часть за счет монетизации социальных сетей.

#### Литература

1. Гореликов В. А., Пальчиц Т., Бузенко А., Киселев А. Единая Лига ВТБ – итоги сезона 2020-2021 годов // Московский финансово-промышленный Университет «СИНЕРГИЯ» - 2021

2. Колесникова К.Е. PR спортивной организации // СМ: Всё о спортивном менеджменте и маркетинге. Москва: Университет Синергия, 2018. – Вып. 2. С. 86 - 107

3. Лужнова Н. В., Усанова Е. А. Роль социальных сетей в интернет-маркетинге // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №3-1. 120 – 123 с.

4. Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях // Д. Халилов – М.: Манн, Иванов и Фербер. - 2014

5. Шамовнев И.В. Анализ социальных сетей футбольных клубов на примере ФК «Велес» // Цифровая трансформация отрасли «физическая культура и спорт»: теория, практика, подготовка кадров: материалы Межрегионального круглого стола, 22 апреля 2021 года / Под ред. М.А.Новоселова.- М.: РГУФКСМиТ, 2021. 135 – 140 с.

6. Исследование товарного рынка России: какие товары, кому и как продаются в соцсетях: <https://vc.ru/marketing/61479-issledovanie-tovarnogo-rynka-rossii-kakie-tovary-komu-i-kak-prodayutsya-v-socsetyah>

*Шамовнев Илья Валерьевич, студент бакалавр факультета индустрии спорта, ivshamovnev@gmail.com, Россия, Москва, Университет «Синергия».*

#### *SOCIAL MEDIA MONETISATION USING PBC CSKA AS AN EXAMPLE*

*Shamovnev I., Student of the faculty of Sports Industry, Synergy University, Moscow, ivshamovnev@gmail.com*

**Annotation:** *using the example of basketball club CSKA, the interaction with sponsors in social networks, content and the work of the media service in the SMM market will be analyzed. The purpose of this article is to study the role of SMM management in the marketing activities of the PBC CSKA. The object of the study is a marketing department of CSKA. The research methods used are analysis of sources, synthesis of the received information, monitoring of the market situation and comparison of indicators.*

**Keywords:** *sport industry, sport marketing, social media, SMM, social media audience.*

#### *References*

*1. Gorelikov V. A., Palchic T., Buzenko A., Kiselev A. Edinaya Liga VTB – itogi sezona 2020-2021 godov // Moskovskii finansovo-promishlennii Universitet «SINERGIYa» - 2021*

*2. Kolesnikova K.E. PR sportivnoi organizacii // SM: Vse o sportivnom menedjmente i marketinge. Moskva: Universitet Synergia, 2018. – Vyp. 2. S. 86 – 107*

*3. Luzhnova N.V., Usanova E.A. Rol' social'nyskh setei v internet-marketinge // Economica i business: teoriya i praktika. 2020. №3-1. 86 – 107 p.*

4. Khalilov D. Marketing v social'nykh setyakh // D. Khalilov – M. Mann, Ivanov i Ferber. – 2014

5. Shamovnev I.V. Analiz socialnih setei futbolnih klubov na primere FK «Veles» // Cifrovaya transformaciya otrasli «fizicheskaya kultura i sport»: teoriya, praktika, podgotovka kadrov: materialy Mejrregionalnogo kruglogo stola, 22 aprelya 2021 goda / Pod red. M.A. Novoselova. - M.: RGUFKSMiT, 2021. 135 – 140 p.

6. Issledovanie tovarnogo rinka Rossii: kakie tovari, komu i kak prodayutsya v socsetyah: <https://vc.ru/marketing/61479-issledovanie-tovarnogo-rynka-rossii-kakie-tovary-komu-i-kak-prodayutsya-v-socsetyah>

УДК 796:658

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ПРОЗРАЧНОСТЬ СПОРТИВНЫХ ФЕДЕРАЦИЙ

Шафик М. (Shafiq Muhammad Atif), Кузьмичева Е.В.

**Аннотация:** в статье рассматриваются возможности повышения открытости и прозрачности деятельности спортивных федераций. Оценка открытости деятельности федераций произведена по методике веб-контент-анализа сайта организации. Методика предусматривает расчет ряда коэффициентов и индекса информационной доступности (КИД). В качестве путей повышения открытости (прозрачности) деятельности спортивных федераций предлагается коррекция содержания сайтов по разделам финансовой документации, кадрового состава, новостного раздела. Исследование выявило необходимость регулярного мониторинга содержания сайтов федераций с регулярным обновлением их информации.

**Ключевые слова:** информационная открытость, прозрачность, спортивная федерация, индекс информационной доступности.

Участие социально ориентированных некоммерческих организаций в осуществлении социальной политики государства является важным элементом развития общества. Спортивные федерации учреждены в организационно-правовой форме – общественная организация, главной целью которых является развитие и популяризация соответствующего вида спорта. Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта» предусматривает увеличение доли населения Российской Федерации, систематически занимающегося физической культурой и спортом, в общей численности населения в возрасте 3 - 79 лет до 55 процентов к 2024 году [1]. Достижение такого показателя невозможно без активизации деятельности спортивных федераций по привлечению к регулярным физкультурно-спортивным занятиям особенно детей и подростков. Спортивные федерации, как и все некоммерческие организации должны предоставлять информацию о своей деятельности, но пока не существует четких стандартов и индикаторов открытости и прозрачности. Среда закрытости и секретности способствует росту недоверия граждан к таким организациям. От уровня прозрачности организации зависит уровень доверия клиентов, спонсоров, меценатов, а также успешность привлечения

волонтеров.

Целью данного исследования является выявление уровня информационной открытости и прозрачности спортивных федераций.

Объект исследования – пути совершенствования открытости (прозрачности) деятельности спортивных федераций.

Предмет – показатели уровня открытости (прозрачности) спортивных федераций с применением методики веб-контент-анализа при изучении сайтов организаций, индекс (коэффициент) информационной доступности.

Методика веб-контент-анализа сайта некоммерческой организации позволяет рассчитать ряд таких коэффициентов, как: социальной значимости (КСЗ); релевантности параметра и критерия (КРП, КРК); полноты информации (К2); актуальности информации (К3); навигационной доступности (К4) и другие, что в свою очередь далее возможность определить индекс социальной открытости организации [2, 3, 4].

При оценке полноты информации –  $K2=1$ , если информация представлена на 90–100%,  $K2 = 0,5$  если информация представлена на 30–90% и  $K2 = 0,2$  когда информация представлена на 5–30%.

Информация о деятельности организации считается полной, если указаны цель организации, миссия, основные направления деятельности, проекты, предоставляемые услуги, территория функционирования и краткое описание организации, т.е.  $K2 = 1$ , если информация, предоставлена на уровне 90–100%;  $K2 = 0,5$  – информация, предоставлена на среднем уровне 30–90%; и  $K2 = 0,2$  – информация, представлена на низком уровне 5–30%.

Информация о сотрудниках считается полной, соответственно  $K2 = 1$  (на уровне 90–100%), если имеются данные об учредителях организации, лидерах организации и их контактные данные, краткая информация о сфере их деятельности, образовании, структура организации,  $K2 = 0,5$  – информация о сотрудниках представлена неполно на уровне 30–90%;  $K2 = 0,2$  – информация представлена на низком уровне 5–30%.

Информация о результатах считается полной, если предоставлены публичные годовые отчеты о деятельности организации за последние три года ( $K2 = 1$ ), отчеты за два года ( $K2 = 0,5$ ), за один год ( $K2 = 0,2$ ).

Финансовые документы предоставлены в полном объеме, если имеются финансовый план и сметы расходов за три последних года ( $K2 = 1$ ), документы за два года ( $K2 = 0,5$ ), за один год ( $K2 = 0,2$ ).

Степень актуальности информации:  $K3 = 1$  – информация является самой свежей,  $K3 = 0,85$  – информация является свежей, но не внесены изменения, произошедшие в течение последних 30 дней,  $K3 = 0,7$  – неактуальная информация, последние изменения внесены более 1 месяца назад.

В таблице представлены параметры и критерии оценки каждого из них, определенные по анализу сайтов Всероссийских федераций спортивной гимнастики и плавания.



Таблица 1 – Значения коэффициентов открытости (прозрачности) Всероссийской федерации спортивной гимнастики / Всероссийской федерации плавания

Параметры открытости, «i»	КСЗ, «j»	К1, «j»	К2, «j»	К3, «j»	К4, «j»	К5, «j»	КРП, «j»
1. Информация о деятельности	3/3	1/1	1/0,5	0,85/1	1/1	1/0,85	1/1
2. Информация о сотрудниках ( в т.ч. о руководителях)	3/3	1/1	0,5/0,5	1/0,85	1/1	0,85/0,85	1/1
3. Информация о результатах деятельности	3/3	1/1	0,2/0,2	0,85/0,85	1/1	0,85/1	1/1
4. Финансовые отчеты	3/3	1/1	0,1/1	0/1	0/1	0/1	1/1
5. Устав	2/2	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1
6. Онлайн-вовлечение заинтересованных сторон	2/2	1/1	0,2/1	0,7/1	1/1	0,85/0,85	1/1
7. Контактная информация	3/3	1/1	0,5/1	1/1	1/1	0,85/1	1/1
8. Карта сайта	1/1	1/1	0,5/1	1/1	1/1	0,85/0,85	1/1
9. Новостная лента	1/1	1/1	0,5/1	0,85/1	1/1	1/0,85	1/1

Расчет коэффициента информационной доступности (КИД) деятельности Всероссийской федерации спортивной гимнастики осуществлен в соответствии со следующей зависимостью [3]:

$$K_{ид} = \frac{\sum_{i=1}^n \left( \prod_{j=1}^7 (K_{ij} - K_{крj} + 1 - K_{крj}) \times K_{рпi} - K_{сзi} \right)}{\sum_{i=1}^n (K_{рпi} - K_{сзi})} \times 100$$

числитель = (0,85 x 3) x (0,5 x 0,85 x 3) x (0,85 x 0,85 x 3) x (0,1 x 3) x (1 x 2) x (0,2 x 0,7 x 0,85 x 2) x (0,5 x 0,85 x 3) x (0,5 x 0,85 x 1) x (0,5 x 0,85 x 1) = 2,55 + 1,275 + 0,4335 + 0,3 + 2 + 0,238 + 1,275 + 0,425 + 0,425 = 8,4965  
знаменатель=1 x 3+ 1 x 3 + 1 x 3 + 1 x 3 + 1 x 2 + 1 x 2 + 1 x 3 + 1 x 1 + 1 x 1=21.

КИД = 8,9215 : 21 x 100% = 42,48% или 42,5%.

Расчет коэффициента (индекса) информационной доступности (КИД) деятельности Всероссийской федерации плавания:

числитель =  $(0,5 \times 0,85 \times 3) \times (0,5 \times 0,85 \times 0,85 \times 3) \times (0,2 \times 0,85 \times 3) \times (1 \times 3) \times (1 \times 2) \times (0,85 \times 2) \times (1 \times 3) \times (0,85 \times 1) \times (0,85 \times 1) = 1,275 + 1,08375 + 0,51 + 3 + 2 + 1,7 + 3 + 0,85 + 0,85 = 14,26875$ ;

знаменатель =  $1 \times 3 + 1 \times 3 + 1 \times 3 + 1 \times 3 + 1 \times 2 + 1 \times 2 + 1 \times 3 + 1 \times 1 + 1 \times 1 = 21$ .

КИД =  $14,26875 : 21 \times 100\% = 67,95\%$  или  $67,9\%$ .

Показатели коэффициентов (индексов) информационной доступности шести Всероссийских спортивных федераций оказались в диапазоне от 42,5% до 67,9%. Уровень КИД до 50% относится к довольно низкому уровню открытости организации [2]. Из шести федераций только одна – Всероссийская федерация спортивной гимнастики имеет КИД  $\leq 50\%$ . КИД Российского футбольного союза – 53,7%, Всероссийской федерации легкой атлетики – 54,1%, Всероссийской федерации волейбола – 58,7% и Всероссийской федерации ручного мяча (гандбола) – 62,8%. Расчет индексов информационной доступности двух федераций Пакистана выявил из достаточно низкие значения: КИД федерации гандбола Пакистана – 40,6%, федерации плавания Пакистана – 38,1%.

Несмотря на значительно широкий диапазон индексов информационной доступности необходимо совершенствование работы над содержанием сайтов спортивных федераций. В качестве основных направлений повышения открытости (прозрачности) деятельности спортивных федераций рекомендуется прежде всего следующее: представление финансовых документов (часто документы представлены не в абсолютных величинах, а в процентах); представление полной информации о сотрудниках (часто отсутствует информация об образовании и сфере непосредственной деятельности сотрудников); регулярное обновление разделов сайта и др. В результате исследования выявлена необходимость регулярного мониторинга содержания сайтов спортивных федераций и их коррекция с учетом требований открытости (прозрачности) некоммерческих организаций.

#### Литература

1. Государственная программа РФ «Развитие физической культуры и спорта» на период до 2024 года: утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года N 302 (с изменениями на 26 мая 2020 года) [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант Плюс».

2. Нежина И.Ю., Павловская С.В., Гомбожапова Б.С. Методы оценки открытости и прозрачности социально ориентированных некоммерческих организаций в России: Вестник Московского университета. Серия 21: Управление (государство и общество). 2016. № 4. - С. 13-42.

3. Павлов И.Ю., Голубева Е.Г., Голубев В.О., Пестова А.О., Толстенева Т.А. Методика мониторинга сайтов некоммерческих

организаций / Институт Развития Свободы Информации. СПб., 2011 URL: <http://www.pandia.ru/text/77/191/18866.php>

4. Приказ Минюста России от 07.10.2010 № 252 «О порядке размещения в сети интернет отчетов о деятельности и сообщений о продолжении деятельности некоммерческих организаций» // Министерство юстиции РФ [Официальный сайт]. URL: <http://minjust.ru/node/1064>

*Шафик М. (Shafiq Muhammad Atif), аспирант первого года обучения кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, muhammadatifshafiq@gmail.com, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

*Кузьмичева Елена Владимировна, д.п.н., доцент, профессор кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В.Кузина, e.v.kuzmicheva@yandex.ru, Россия, Москва, Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК).*

#### *INFORMATION OPENNESS (TRANSPARENCY) OF SPORTS FEDERATIONS*

*Shafiq M. (Shafiq Muhammad Atif), first-year postgraduate student of the Department of Management and Economics of the Sports Industry named after V.V.Kuzin, muhammadatifshafiq@gmail.com, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

*Kuzmicheva Elena Vladimirovna, PhD, Associate professor, Professor of the Department of Management and Economics of the Sports Industry after V.V.Kuzin, e.v.kuzmicheva@yandex.ru, Russia, Moscow, Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (SCOLIPE), Moscow, Russia.*

**Annotation:** *the article considers the possibilities of increasing the openness and transparency of the activities of sports federations. The assessment of the openness of the federations activities was made using the method of web content analysis of the organization's website. The methodology provides for the calculation of a number of coefficients and the information availability index (CID). As a way to increase the openness (transparency) of the activities of sports federations, it is proposed to correct the content of sites in the sections of financial documentation, personnel, and news section. The study revealed the need for regular monitoring of the content of the federations' websites with regular updates of their information.*

**Keywords:** *information openness, transparency, sports federation, information accessibility index.*

#### *References*

1. *Gosudarstvennaya programma RF «Razvitie fizicheskoi kulturi i sporta» na period do 2024 goda: utverzhdena postanovleniem Pravitelstva Rossiiskoi Federatsii ot 15 apreliia 2014 goda №302 (s izmeneniami na 26 maia 2020 goda) [Elektronnii resurs]: Ofisialnii sait kompanii «Konsultant Pluys».*

2. *Nezina I.Yu., Pavlovskaiia S.V., Gombozapova B.S. Metodi osenki otkritosti I prozrachnosti sosialno orientirovannix nekommercheskix organizasii v Rossii: Vestnik Moskovskogo univertsiteta. Seria 21: Ypravlenie (gosudarstvo I obsestvo). 2016. №4. - С. 13-42.*

3. *Pavlov I.Yu., Golubeva E.G., Golubev V.O., Pestova A.O., Tolsteneva T.A. Metodika monitoringa saitov hekommercheskix organizasii / Instityt Razvitia Svobodi Informasii. SPb., 2011 URL: <http://www.pandia.ru/text/77/191/18866.php>*

УДК 796.011.1

## СПОРТ КАК СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ И МЕЖКУЛЬТУРНЫЙ ФЕНОМЕН КОММУНИКАЦИИ

Шишова Н.С., Кошелева А.В.

***Аннотация:** в статье рассматривается социокультурные и межкультурные ценности спорта в современном мире, которые выступают значимой сферой установления и развития коммуникации не только межличностных, но и межгосударственных отношений, что позволяет утверждать о важнейшей общекультурной ценности спорта в качестве феномена современной цивилизации.*

***Ключевые слова:** спорт, коммуникации, ценности, социокультурные, межкультурные, феномен, современность.*

Актуальность данной темы заключается в анализе спорта как социокультурной и межкультурной коммуникации общения, определить место спорта в коммуникационном процессе. Данная актуальность обусловлена тем, что спорт сегодня является феноменом планетарного масштаба, а масштабы коммуникационных технологий стали серьезно влиять на проведение спортивных игр и результаты соревнований.

На сегодняшний день спорт, безусловно, является самым необходимым и неотъемлемым жизненным элементом нашего общества. Это связано с тем, что спорт является одним из самых интересных, заметных и значимых социальных явлений в обществе в современном социокультурном пространстве нашего мира. Очень большое количество людей сейчас активно приобщаются к физической культуре, а также принимают самое активное участие в различных спортивных соревнованиях, преследуя при этом разные цели, но при этом активно общаясь и налаживая различные коммуникации. В связи с этим, спорт перестал быть исключительно оздоровительной или соревновательной практикой. Современные спортивные состязания – это, как мы видим, значительная сфера мировой экономики, которая приносит весьма солидную прибыль, собирая огромные аудитории зрителей и, в то же время, выполняет коммуникационные функции в социокультурной и межкультурной области. В этом заключается феномен сегодняшнего спорта. [4]

В качестве коммуникационного феномена, спорт создает образцы и модели поведения, являясь также одним из существенных факторов усиления процессов глобализации в современном мире. Проникая в повседневную жизнь людей, спорт выполняет очень важные социокультурные коммуникативные функции. Тем самым спорт является не

просто эффективным способом сохранения и укрепления здоровья человека, но он также представляет собой вполне содержательную и рациональную форму организации свободного времени людей как инструмент общения и повышения социокультурной коммуникативной активности людей.

Спорт может выступать средством распространения в общественном сознании ценностей творчества, солидарности, развития личности, оптимизации коммуникации и проведения досуга. Поэтому анализ социокультурной коммуникации спорта является на сегодня необходимым условием для понимания главных основополагающих направлений развития современного общества, особенно в периоды локдауна, карантина и массового увлечения социальными сетями.

Повышение социокультурного феномена коммуникационной ценности спорта в современном мире обусловлено, прежде всего, культурными, социально-экономическими, политическими и прочими преобразованиями, которые позволили говорить о возникновении своего рода *индустрии спорта*, выполняющей роль незаменимого транслятора определенных идеалов, норм, ценностей, стиля поведения и образа жизни.

Усиление коммуникационной роли спорта в создании и поддержании социокультурных отношений между людьми приводит к постепенному и ясному осознанию того, что спорт способен выступать в глобальных изменениях нынешних и последующих цивилизационных коммуникационных процессах. Социокультурная коммуникационная роль спорта, как мы показали, играет в современном обществе очень важное значение, потому что он способен воздействовать на самые разнообразные сферы человеческой жизнедеятельности – культуру, образование, экономику, политику и т.п.

С развитием массовых коммуникаций спорт стал международным явлением, который помимо развлекательной функции несет в себе культурную и социальную ценность. Именно коммуникации влияют на развитие и популяризацию того или иного вида спорта, а также играют важную роль в передаче информации о спорте, привлекая людей к спортивным событиям, спортсмену, лиге, клубу.

Спортивная аудитория охватывает широкие массы населения по географическим и демографическим принципам. В связи с этим, спорт развивает межкультурные коммуникации между людьми находящимся в разных странах.

Межкультурная коммуникация – это довольно сложный и очень противоречивый процесс, где происходит взаимодействие двух и более культур. Характер такого межкультурного взаимодействия особенно важен в наши дни, когда благодаря развитию технических средств в общемировой коммуникационный процесс вовлечено огромное, можно сказать, подавляющее на сегодня, большинство существующих на нашей земле разных культурных этнообразований.

В связи с этим, сегодня на первый план выдвигается проблема мирного сосуществования представителей различных культурных традиций, коммуникационный диалог культур, где значительную роль в решении этих задач играет спорт.

Идея диалога культур как залога мирного и равноправного развития, как мы знаем, впервые была выдвинута М. Бахтиным.[1] По мнению Бахтина, между культурами должен существовать нескончаемый, длящийся в веках "диалог". Для Бахтина различие между культурами не является препятствием для их "общения" и взаимного познания или проникновения, как если бы речь шла о диалоге между людьми. Каждая культура прошлого, вовлеченная в "диалог", например, с последующими культурными эпохами, постепенно раскрывает заключенные в ней многообразные смыслы.[2] В тот же процесс "диалогического взаимодействия", согласно Бахтину, должны быть вовлечены и современные культуры. Здесь, мы в свою очередь, можем добавить, что современный диалог не возможен без активного коммуникационного процесса, который предоставляют нам современные технологии, и спорт в этом диалоге выступает своеобразным феноменом, который соединяет все народы, благодаря коммуникационным связям.

Спорт как средство межкультурной коммуникации создает такое сближение взаимодействующих субъектов культурного процесса, которые не подавляют друг друга, не стремятся доминировать, а, наоборот, содействует близкому и мирному соединению любви к спорту, взаимному сопереживанию за любимых спортсменов и команд.

Хочется отметить, еще на одну характерную черту спорта. Спорт, являясь одним из важнейших направлений современного культурного общения, создает также прочные межкультурные спортивные связи. Это связано с тем, что спорт, будучи по своей сути явлением интернациональным, является по сути и составной частью культуры. Межкультурные спортивные коммуникации всегда основывались на высоких гуманистических идеалах, которые относятся к историческим формам межкультурного общения. В настоящее время олимпийские игры и мировые соревнования являются одной из наиболее действенных форм межкультурного коммуникационного общения на неправительственном уровне и важнейшей формой народной культурной дипломатии в области спорта. [3]

Возможности спорта настолько значительны, что он, безусловно, может рассматриваться как важная часть социокультурной и межкультурной коммуникации как в общении между людьми, так и в международных отношениях. Коммуникационный потенциал спорта настолько велик, что он может соединить мир, стать важной частью миротворческого движения, объединять народы, служить надежным способом человеческого общения, быть посланцем мира, гарантирующим стабильности на земле. В этом заключается феномен спорта.

Спорту в межкультурной коммуникации принадлежит также особая роль создания позитивного образа страны. Спорт информирует зарубежную аудиторию о стране, о ее достижениях в культуре, спорте страны, о ее спортсменах, спортивных болельщиков, спортивных клубов, организаций и т.п., тем самым, устанавливая контакты и налаживая доверительные отношения.

Таким образом, спорт, обладая весомым коммуникационным потенциалом, предстает символом сотрудничества и взаимопонимания в современном мире. Связи между людьми, которые, так или иначе, приобщаются к спорту, имеют явно выраженный коммуникативный характер, что, безусловно, создает специфическую ценностную ориентацию на общение и устранение разнообразных барьеров, являющихся помехой для развития человеческих взаимоотношений. А также и то обстоятельство, что спорт на сегодняшний день выступает значимой сферой установления и развития не только межличностных, но и межгосударственных отношений, позволяет утверждать важнейшую общекультурную ценность спорта в качестве коммуникационного феномена современной цивилизации.

#### Литература

1. Бахтин М.М. К методологии гуманитарных наук. Изд. 2-е – М.: Искусство, 1986. – 444с.
2. Каллаева, Д. Р. Роль теории диалога М. М. Бахтина в формировании социокультурной компетенции / Д. Р. Каллаева. —// Актуальные вопросы современной педагогики: материалы III Междунар. науч. конф. г. Уфа, март 2013 г. – Уфа: Лето, 2013. – С. 132-135.
3. Кошелева А.В. Спортивная дипломатия и олимпизм как социокультурная трансформация духовных основ олимпийского движения// Сборник статей. Олимпийский бюллетень № 21. - Издательство: ООО "Человек" (Санкт-Петербург). – С. 34-39
4. Кошелева А.В. Физическая культура и спорт в системе социокультурной и межкультурной коммуникации// Современные научно-методологические тенденции развития спортивной индустрии: Материалы научного семинара кафедры менеджмента и экономики спортивной индустрии им. В.В. Кузина ФГБОУ ВО РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК) (Россия, Москва 14 октября 2020 г.). – М.: РГУФКСМиТ, 2020. – С. 88-94
5. Павлов Е.В. Феномен спорта в контексте исследования современных цивилизационных процессов/Е.В. Павлов // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 301, август. – С. 29-31.

*Шишова Наталья Сергеевна, кандидат культурологии, доцент, доцент кафедры рекламы, связей с общественностью и социально-гуманитарных проблем shishova1052@yandex.ru, Россия, Москва, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)*

*Кошелева Анна Владировна, доктор культурологии, доц., заведующий кафедрой*

рекламы, связей с общественностью и социально-гуманитарных проблем, serankosh54@mail.ru, Россия, Москва, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма (ГЦОЛИФК)

## SPORT AS A SOCIOCULTURAL AND INTERCULTURAL PHENOMENON OF COMMUNICATION

*Shishova Natalya Sergeevna, Candidate of Cultural Studies, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Advertising, Public Relations and Social and Humanitarian Problems shishova1052@yandex.ru, Russia, Moscow, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK)*

*Kosheleva Anna Vladimirovna, Doctor of Cultural Studies, Associate Professor, Head of the Department of Advertising, Public Relations and Social and Humanitarian Problems, serankosh54@mail.ru, Russia, Moscow, Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian State University of Physical Culture, Sports, Youth and Tourism (GTSOLIFK)*

**Annotation:** *the article examines the socio-cultural and intercultural values of sports in the modern world, which are an important sphere of establishing and developing communication not only of interpersonal, but also interstate relations, which allows us to assert the most important general cultural value of sport as a phenomenon of modern civilization.*

**Keywords:** *sport, communication, values, socio-cultural, intercultural, phenomenon, modernity.*

### References

1. Bakhtin M.M. *K metadologii gumanitarnykh nauk. Izd. 2-ye* – M.: Iskusstvo, 1986. – 444s.
2. Kallayeva, D. R. *Rol' teorii dialoga M. M. Bakhtina v formirovanii sotsiokul'turnoy kompetentsii / D. R. Kallayeva. —// Aktual'nyye voprosy sovremennoy pedagogiki: materialy III Mezhdunar. nauch. konf. g. Ufa, mart 2013 g. – Ufa : Leto, 2013. – S. 132-135.*
3. Kosheleva A.V. *Sportivnaya diplomatiya i olimpizm kak sotsiokul'turnaya transformatsiya dukhovnykh osnov olimpiyskogo dvizheniya// Sbornik statey. Olimpiyskiy byulleten' № 21.- Izdatel'stvo: OOO "Chelovek" (Sankt-Peterburg). – S. 34-39*
4. Kosheleva A.V. *Fizicheskaya kul'tura i sport v sisteme sotsiokul'turnoy i mezhkul'turnoy kommunikatsii// Sovremennyye nauchno-metodologicheskiye tendentsii razvitiya sportivnoy industrii: Materialy nauchnogo seminara kafedry menedzhmenta i ekonomiki sportivnoy industrii im. V.V. Kuzina FGBOU VO RGUFKSMiT (GTSOLIFK) (Rossiya, Moskva 14 oktyabrya 2020 g.). – M.: RGUFKSMiT, 2020. – S. 88-94*
5. Pavlov Ye.V. *Fenomen sporta v kontekste issledovaniya sovremennykh tsivilizatsionnykh protsessov/Ye.V. Pavlov // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2007. – № 301, avgust. – S. 29-31.*



ISBN 978-5-6047462-6-4

