

## МОДЕЛЬ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖЕРА

Винарчик Александр Анатольевич, студент 2 курса, ВлГУ

Казанин Никита Николаевич, студент 2 курса, ВлГУ

***Аннотация.** Статья посвящена описанию специфических особенностей модели спортивного менеджера.*

***Ключевые слова.** Спортивный менеджер, профессии, управленческая деятельность, управление.*

В процессе коммерциализации спортивной экономики, становлением спортивной отрасли экономической категорией именно на плечи спортивных менеджеров ложиться задача в решении основных задач по формированию инфраструктуры, которая будет соответствовать общепринятым мировым и европейским стандартам.

«Исторически в нашей стране так сложилось, что управлением в спорте занимались различные тренеры, инструкторы, методисты, которые зачастую совмещали учебно-воспитательную работу тренера с процессами управления клубом, спортивным обществом, спортивной федерацией, однако их должностные инструкции не предусматривали выполнение ими таких обязанностей.» [1]

Как вид профессиональной деятельности, менеджмент возникает в результате разделения и координации труда управленцев в отрасли спорта. Появление спортивных менеджеров обусловлено развивающейся рыночной экономикой, которая предъявляет особые требования к менеджерам в условиях конкуренции.

Задачей спортивного менеджмента является познание закономерностей функционирования и социального развития физической культуры и спорта в обществе, а также разработка механизмов целенаправленного эффективного управления всеми этими процессами.

Спортивного менеджера можно охарактеризовать как специалиста, который владеет искусством управления физкультурно-спортивного общества и занимает в нем руководящую должность, а также наделен правом принимать управленческие решения.

В спортивных организациях существует определенное разделение труда. Поэтому спортивные менеджеры выполняют в организациях ряд функций.



Рисунок 1. Функции спортивного менеджера.

Смысл функции принятия решения выражается в том, что менеджер, определяя направления деятельности организации, распределяет ресурсы. Право принятия управленческих решений есть только у менеджера и он несет всю ответственность за принятые им решения.

Информационная функция – менеджер разъясняет персоналу ближайшие перспективные цели организации, распространяет собранную им информацию о физкультурно-спортивном обществе.

Коммуникативная функция состоит в том, что менеджер формирует отношения внутри и вне предприятия, занимается мотивацией коллектива на достижение поставленных целей, координируя усилия, и, выступая, как представитель организации. Менеджер должен быть тем человеком, за которым люди готовы идти, идеям которого они готовы верить.

Спортивные менеджеры успешно работают в органах управления олимпийским движением; управляют собственными спортивными бизнес-проектами, коммерческими турнирами, массовыми соревнованиями; представляют интересы спортсмена в качестве агента в процессе подготовки к подписанию профессиональных и рекламных контрактов.

К основным должностям, занимаемыми спортивными менеджерами, следует отнести следующие:

*Директор спортшколы*

*Заместитель директора спортшколы*

*Председатель (президент) спортклуба*

*Заместители председателя спортклуба*

*Начальник отдела спортклуба*

*Президент спортивной федерации (союза,  
ассоциации)*

*Персональный менеджер профессионального спортсмена*

*Председатель, заместитель председателя комитета по физической культуре и спорту*

*Управляющий фитнес-центра*

*Директор ФОКа*

*Председатель физкультурно-спортивной организации*

*Заместители председателя физкультурно-спортивной организации*

*Руководитель или начальник подразделения физкультурно-спортивной организации*

Рынок имеет свойство неопределенности ситуации и предпринимательского риска. Все это требует от менеджеров самостоятельности и ответственности за все решения, принимаемые ими.

«Профессионализм спортивного менеджера проявляется в знании технологии управления организацией и законов рынка, в их умении организовать работу коллектива и прогнозировать развитие организации.» [2]

Выбор спортивным менеджером определенных методов управления зависит от многих факторов: целей и задачи спортивной организации, которых необходимо достичь; особенностей объекта и субъекта управления; специфики арсенала методов управления, имеющегося в распоряжении спортивного менеджера.

У любой спортивной организации есть определенная внутренняя структура, в которой расположены различные управления, группы, отделы, и команды. Таким образом, в физкультурно-спортивных организациях есть разнообразные виды управленческой деятельности и существует определенная иерархия подчиненности и взаимоотношений. Именно поэтому в физкультурно-спортивных организациях работают менеджеры различных уровней. Управленцев принято подразделять на три основные группы:

- *нижнее звено* (entry manager) - руководители отделов, отделений и т.д.

- *среднее звено* (middle manager) - руководители управлений, самостоятельных отделов и т.п.;

- *высший уровень* (top manager) - директора спортшкол, генеральные директора спортивных комплексов, президенты спортклубов и федераций;

Также спортивных менеджеров принято подразделять и по видам их профессиональной деятельности. Выделяют следующие виды: менеджер по персоналу организации, по рекламе, по маркетингу, по финансам и т.д. В фитнес-центрах разделяют менеджеров по направлениям их деятельности, а также по соответствующим программам. Например, менеджер по финансам, по продажам, по аквааэробике, персональных программ, менеджер по тренажерам и др.

Обобщая опыт подготовки спортивных менеджеров и рыночный спрос на таких специалистов, выясняется, что все большему количеству спортивных организаций требуются менеджеры с определенным набором умений и навыков.

Прежде всего, спортивный менеджер должен вести активный образ жизни, заниматься спортом. Также он должен иметь определенные знания в области медицины и биологии, знать строение тела человека и его физиологию. И уже непосредственно как менеджер, как управленец – уметь направлять деятельность своих подчиненных в нужное русло, руководить ими и быть способным организовывать различного рода мероприятия.

Теория менеджмента делит управленческие отношения на демократические и авторитарные. В соответствии с этим в теории менеджмента принято выделять три стиля управления: авторитарный, демократический и либеральный.

Авторитарный стиль работы характеризуется чрезмерной централизацией власти, жестким регламентированием деятельности подчиненных. При авторитарном стиле исчезает простота в отношениях руководителя с подчиненными, теряется доверие и уважение.

Демократический стиль работы основывается на применении методов убеждения и положительной мотивации. Этот стиль опирается на сознательность и положительные качества подчиненных, руководитель демократического стиля опирается на мнение коллектива, предоставляет подчиненным самостоятельность в принятии решений, создает необходимые условия для их работы. Такой руководитель заботится об удовлетворении потребностей подчиненных, уважительно относится к людям.

Либеральный стиль работы менеджера характеризуется отсутствием перспективы и масштабности мышления, безынициативностью и ожиданием указаний сверху.

Руководитель либерального стиля слабо контролирует деятельность подчиненных, вследствие чего управление отличается низкой результативностью.

Стиль управления меняется в зависимости от того, по какому из иерархических направлений он осуществляет коммуникации: с подчиненными ему сотрудниками или с вышестоящими руководителями. Стиль работы от этого может меняться на прямо противоположный.

Подводя итог, можно сказать, что механизм рынка спроса и предложения спортивных специалистов в России еще до конца не проработан. Однако внедрение различных профессиональных стандартов работников отрасли спорта и обязательная аттестация может улучшить ситуацию. С одной стороны, это позволит провести инвентаризацию кадров в спорте, а с другой - выявить приоритетные управленческие специальности в общем перечне должностей спортивного менеджмента.

#### **Список литературы.**

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012. – 672 с. ISBN: 978-5-8459-1060-8
2. Хойя Р., Смит А., Николсон М., Стюарт Б. Спортивный менеджмент. – М.: Изд-во «Рид Медиа», 2013. – 352с. ISBN: 978-5-906096-25-8

*Винарчик Александр Анатольевич,*

*студент 2 курса, ВлГУ, +79612500005, [sasha\\_vinarchik@rambler.ru](mailto:sasha_vinarchik@rambler.ru)*

*Казанин Никита Николаевич,*

*студент 2 курса, ВлГУ, +79100981077, [nkazanin@mail.ru](mailto:nkazanin@mail.ru)*