2026

Материалы
студенческой научно-практической конференции
в рамках Международной конференции

Научные и образовательные основы в физической культуре и спорте

Выпуск 5

Социальные и экономические аспекты физической культуры и спорта



Екатеринбургский институт физической культуры (филиал) ФГБОУ ВО «УралГУФК»

Екатеринбург, 2026

ISSN: 2782-6449.

УДК 338
УДК 316

Редакционная коллегия:
Доктор педагогических наук, профессор кафедры ГСЭД И.В. Брызгалов
Старший преподаватель кафедры ГСЭД О.В. Ломовцева

Социальные и экономические аспекты физической культуры и спорта: материалы научно-практической конференции (03 марта 2026 г. г. Екатеринбург). Отв.ред. Брызгалов И.В. – ЕИФК (филиал) ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург, 2026. – 101 с.

ISSN: 2782-6449

Сборник содержит научные тезисы, выполненные студентами под руководством ученых, преподавателей и практиков кафедры Гуманитарных и социально-экономических дисциплин. В сборнике представлены материалы докладов участников научно-практической конференции, рассмотрены социальные проблемы в развитии спорта, проблемы управления и экономики в спорте, а также вопросы, касающиеся оснащения спортивных сооружений.

Издание предназначено для научных и педагогических работников, преподавателей, магистрантов и студентов с целью использования в научной и учебной деятельности.

Материалы сборника размещаются на сайте: **sport-ural.ru**

Конференция организуется и проводится кафедрой
Гуманитарных и социально-экономических дисциплин по научному направлению
«Социальные и экономические аспекты физической культуры и спорта»
Руководитель направления: доктор педагогических наук, профессор И.В. Брызгалов.
(Утверждено Ученым советом института, протокол №8 от 29.03.2021)

© Екатеринбургский институт Физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК 2026
© Авторы тезисов 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

1.	Брызгалов И.В. Аракелян Х.А.	Нематериальные блага и экономический продукт деятельности спортивной школы (на примере ДЮСШ «Дельфин»).	**4**
2.	Ломовцева О.В. Гайнанов М.Р.	Финансы клубов и лиг: источники доходов современных футбольных клубов	**7**
3.	Брызгалов И.В. Гульбис В.Э.	Планирование производительности труда в школе синхронного плавания «Вертикаль»	**12**
4.	Ломовцева О.В. Давыдова А.А.	Спонсорство в спорте — исследование экономических моделей сотрудничества между спортивными организациями и брендами	**18**
5.	Брызгалов И.В. Елпанов Я.О.	Индивидуальный подход в обучении как фактор повышения успеваемости учащихся общеобразовательной школы на уроке физической культуры	**23**
6.	Брызгалов И.В. Заозёрова В.И.	Классификация спортивных сооружений в БУ «Центр ФКО г. Грязовец»	**30**
7.	Ломовцева О.В. Олюнина К.С.	Инвестиции в спорт: как финансирование влияет на развитие молодежных программ	**34**
8.	Брызгалов И.В. Отюцкая Д.С	Планирование численности персонала в спортивной школе (на примере ДЮСШ №3 им.Мышкина)	**39**
9.	Брызгалов И.В. Павлович А.П.	Рыночная система производственных отношений организаций физической культуры и спорта	**43**
10.	Брызгалов И.В. Панченко Д.А.	Сооружения для водных видов спорта	**46**
11.	Ломовцева О.В. Попов Е.А.	Оплата труда в сфере физической культуры и спорта	**52**
12.	Брызгалов И.В. Рыжов М.А.	Планирование фонда потребления в бюджетной организации физической культуры и спорта (на примере СШОР «Горных видов спорта»)	**59**
13.	Ломовцева О.В. Саушкина В.И.	Особенности формирования заработной платы профессиональных спортсменов	**65**
14.	Ломовцева О.В. Саютинская А.Д.	Экономическая выгода здоровой нации: как массовый спорт экономит деньги государства	**70**
15.	Брызгалов И.В. Семенович В.С.	Планирование численности работников в МБОУ ДО СШОР «Юность»	**76**
16.	Брызгалов И.В. Чехович А.В.	Командная система производства товаров и услуг в области физической культуры и спорта	**80**
17.	Брызгалов И.В. Шевченко А.	Классификация и технические характеристики спортивных сооружений	**84**
18.	Ломовцева О.В. Шестакова П.Д.	Экономика вида спорта баскетбол как в избранном виде спорта	**88**
19.	Брызгалов И.В. Янкина В.Д.	Анализ влияния различных факторов на уровень производительности труда работников спортивной школы Верх-Исетского района	**96**

Брызгалов Игорь Вячеславович
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД
Аракелян Хачик Арменович, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ (НА ПРИМЕРЕ ДЮСШ «ДЕЛЬФИН»)

Аннотация. Данная работа исследует нематериальные блага, которые создаются деятельностью спортивной школы, и их влияние на экономический продукт этого учреждения. В работе рассматриваются различные аспекты нематериальных благ, такие как развитие лидерских навыков, формирование здорового образа жизни, социальные навыки и эмоциональное благополучие. Также анализируется влияние этих благ на экономический продукт спортивной школы, включая привлечение финансирования, повышение репутации и достижение экономического эффекта в долгосрочной перспективе. В результате исследования выясняется, что нематериальные блага спортивной школы имеют экономическую ценность и являются важным аспектом ее продукта. Работа имеет практическое значение для спортивных школ и может служить основой для разработки стратегий улучшения их экономической эффективности.

Ключевые слова: нематериальные блага; экономический продукт; спорт; спортивная школа.

Актуальность. В современном обществе спорт играет важную роль, и спортивные школы являются основным источником развития спортивных навыков и талантов у молодых людей. Однако, помимо физического развития и спортивных достижений, деятельность спортивной школы создает и нематериальные блага, которые также имеют экономическую ценность.

Цель исследования: рассмотреть нематериальные блага физической культуры и спорта.

Методика и организация исследования. Анализ, обзор литературных источников, статей по данной тематике.

Результаты исследования и их обсуждение. Помимо физического развития и спортивных достижений, деятельность спортивной школы создает и нематериальные блага, которые также имеют экономическую ценность. Спортивные учреждения своей деятельностью не только обеспечивает физическое развитие и достижения спортивных результатов, но и создает нематериальные блага, которые в свою очередь имеют экономическую ценность в мировой экономике.

Рассмотрев деятельность спортивной школы «Дельфин» можно выделить следующие нематериальные блага:

- Развитие лидерских навыков: Спортивная школа способствует развитию лидерских качеств у своих учеников через тренировки, соревнования и коллективные занятия.

- Формирование здорового образа жизни: Участие в спортивной школе стимулирует молодых людей к активному образу жизни, что в долгосрочной перспективе снижает расходы на здравоохранение.

- Социальные навыки и взаимодействие: В спортивной школе дети учатся работать в команде, устанавливать цели, преодолевать трудности и развивать взаимоотношения со сверстниками и тренерами.

- Эмоциональное благополучие: Участие в спортивной деятельности способствует развитию самоуверенности, укреплению психического здоровья и увеличению уровня счастья у детей.

Также можно выделить влияние нематериальных благ на экономический продукт:

- Привлечение финансирования: Наличие развитой спортивной школы, которая создает не только физические, но и нематериальные блага, может привлечь государственное или частное финансирование для поддержки ее деятельности.

- Повышение репутации: Качество нематериальных благ, создаваемых спортивной школой, может привести к улучшению ее репутации и привлечению большего числа учеников, что в свою очередь увеличивает доходы школы.

- Экономический эффект в долгосрочной перспективе: Воспитание здоровой и активной молодежи, способной к достижению в спорте и других сферах жизни, может привести к экономическим выгодам для общества в целом, таким как уменьшение затрат на здравоохранение и увеличение производительности труда.

Выводы. Производство нематериальных благ спортивной школы дельфин является оказание физкультурно-образовательных, спортивно массовых услуг. Спортивная школа не только развивает физические навыки и спортивные достижения у молодых людей, но и создают нематериальные блага, которые имеют экономическую ценность. Развитие лидерских навыков, формирование здорового образа жизни, социальные навыки и эмоциональное благополучие - все это влияет на экономический продукт спортивной школы через привлечение финансирования, повышение репутации и достижение экономического эффекта в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. Брызгалов, Игорь Вячеславович - Экономика физической культуры и спорта [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 034300 "Физическая культура" – 2014. -2-е изд., испр. и доп. С.11
2. Разуваева, И. Ю. Экономика в области спорта / И. Ю. Разуваева, Г. М. Мадаминова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 15 (149). — С. 672-674.

Ломовцева Ольга Викторовна,
ст. преподаватель кафедры ГСЭД,
Гайнанов Мелан Ранисович студент
Екатеринбургский колледж физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

ФИНАНСЫ КЛУБОВ И ЛИГ: ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ СОВРЕМЕННЫХ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ

Аннотация. В статье рассматривается структура доходов современных футбольных клубов и профессиональных лиг. Анализируются основные финансовые потоки: телевизионные права, спонсорские контракты, продажа билетов и мерчандайзинг, а также доходы от участия в международных турнирах. Особое внимание уделяется трансформации футбола из спортивной игры в высокодоходную индустрию развлечений, а также влиянию финансовой стабильности на спортивные результаты.

Ключевые слова: финансы футбольных клубов, источники доходов, спортивный менеджмент, спонсорские контракты, экономика спорта, спонсорство

Актуальность: Современный футбол давно перестал быть просто спортивным состязанием. Сегодня это глобальная индустрия с многомиллиардными оборотами, которая привлекает внимание инвесторов, транснациональных корпораций. Понимание структуры доходов клубов и лиг необходимо не только для экономистов, но и для менеджеров спортивной сферы, так как грамотное управление финансами напрямую влияет на конкурентоспособность клуба, возможность приобретения сильных игроков и развитие молодежных программ. В условиях экономической нестабильности и изменения потребительских привычек (развитие стриминговых сервисов) изучение источников доходов футбольных организаций становится ключевым фактором их выживания и развития.

Цель исследования: комплексный анализ основных источников формирования доходов профессиональных футбольных клубов и лиг, а также выявление тенденций их изменения под влиянием цифровизации и глобализации.

Методы исследования: анализ статистических данных и финансовых отчетов ведущих футбольных клубов и лиг (Ла Лига, РФС), сравнительный анализ, синтез информации из открытых источников.

Результаты исследования и их обсуждение. Анализ финансовых моделей современных футбольных клубов позволяет выделить несколько ключевых источников доходов, которые можно разделить на операционные и не операционные. Традиционно выделяют четыре основные категории: матчей (доходы от проведения матчей), телевизионные/медиаправа, рекламные баннеры, коммерческие доходы (спонсорство и мерчандайзинг) и призовые фонды от УЕФА/ФИФА.

Доходы от медиаправ (телевидение и стриминг).

Для большинства европейских топ-лиг продажа прав на трансляцию матчей является крупнейшим источником дохода. Например, в Английской Премьер-лиге (АПЛ) доходы от национальных и международных телеправ составляют более 50% от общих доходов лиги, которые затем распределяются между клубами. Эта модель обеспечивает финансовую стабильность даже клубам, которые не участвуют в еврокубках. С приходом OTT-платформ (например, Netflix или специализированные спортивные сервисы) конкуренция за права возрастает, что ведет к еще большему росту цен. В то же время, клубы начинают развивать собственные медиаплатформы, чтобы получать доход напрямую от болельщиков, минуя посредников.

А в России по информации на 2025 год, в российском футболе медиаправа приносят клубам в среднем лишь 10% всей выручки. При этом существует существенный разрыв в выручке: доходы от реализации телевизионных прав клубов, занявших первое и последнее место в РПЛ, отличаются более чем в 2,5 раза.

В 2021 году онлайн-кинотеатр Okko предлагал РПЛ 6 млрд рублей в год, но в итоге права до 2026 года остались у «Матча» - в среднем за 7,15 млрд рублей в год.

Продажа прав на трансляции матчей - один из ключевых источников дохода для клубов топовых лиг. Например, Английская Премьер-лига (АПЛ) заключила контракт на 2025–2029 годы на сумму 2,1 млрд долларов в год.

Коммерческие доходы.

Эта категория включает в себя соглашения с титульными спонсорами (например, авиакомпании, букмекерские конторы, производители автомобилей), производителями экипировки (такие гиганты как Nike, Adidas, Puma) и многочисленные региональные партнерства. Исследование показывает, что клубы с глобальным брендом (“Реал Мадрид”, “Манчестер Юнайтед”, “Барселона”) зарабатывают на спонсорских контрактах суммы, сопоставимые с телевизионными доходами. Отдельно стоит выделить мерчандайзинг - продажу клубной атрибутики. Успешные клубы превратили эту статью в стабильный денежный поток, открывая фирменные магазины по всему миру и зарабатывая на именах и образах звездных игроков. Например, переход Криштиану Роналду в любой клуб мгновенно окупается за счет продажи футболок с его именем.

А таг же спонсорские деньги. Например, генеральные спонсоры такие как “Газпром” -“Зенит” “Трубная металлургическая компания” (ТМК) - “Урал” “РЖД” - “Локомотив”. Компании тратят на клубы большие деньги

Клуб может также зарабатывать на продаже или сдаче в аренду своих игроков. Например, «Зенит» заработал на продаже бразильского форварда Халка в 2015 году, аргентинского защитника Эсекьеля Гарайя и бельгийского полузащитника Акселя Витселя около €120 млн.

Доходы от проведения матчей (Matchday).

Хотя доля этого источника в общей структуре доходов топ-клубов снижается (с 30-40% в 90-х годах до 10-20% сегодня), он остается важным. Сюда входят продажа билетов, абонементов, а также доходы от кейтеринга и

гостеприимства (VIP-ложи, бизнес-скайбоксы). Для клубов с большими современными стадионами Matchday по-прежнему приносит сотни миллионов евро. Инновацией здесь является создание «спортивно-развлекательных экосистем», когда болельщики приходят на стадион задолго до матча и уходят после, пользуясь ресторанами, музеями клуба и развлекательными зонами.

Призовые фонды и трансферная деятельность.

Участие в Лиге чемпионов УЕФА гарантирует клубам многомиллионные бонусы только за выход в групповой этап, не считая бонусов за победы и продажу прав. Для многих клубов из небогатых чемпионатов попадание в еврокубки является основой годового бюджета. Что касается трансферов, то здесь важно разделять понятия. Сама по себе продажа игроков часто отражается как «доход от трансферов», но устойчивая бизнес-модель строится не на распродаже активов, а на развитии талантов (Академия). Примеры «Аякса», «Бенфики», «Боруссии», “Краснодар” показывают, что успешная подготовка молодежи с последующей перепродажей в топ-клубы является полноценной бизнес-стратегией.

Новые тенденции:

Современные клубы активно ищут новые ниши по типу создания акаунтов в социальных сетях Tik Tok, Telegram. Выкладывая видео ролики с матчей, тренировочных процессов, трендовые видео или небольшие интервью игроков с целью привлечение к себе внимания и новых болельщиков. Футбольные клубы как Урал, ВИЗ, Реал Мадрид и другие клубы активно ведут соц.сети.

Выводы:

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. Диверсификация как основа стабильности. Современный футбольный клуб не может полагаться только на один источник дохода. Наиболее устойчивыми являются клубы, сумевшие сбалансировать поступления от телеправ, коммерческой деятельности и матчдея. Зависимость исключительно

от спонсора-миллиардера или продажи билетов делает клуб уязвимым в кризис (как показала пандемия COVID-19).

2. Глобализация бренда. Успех в финансовой сфере напрямую зависит от способности клуба монетизировать популярность за пределами своего региона. Клубы превращаются в глобальные медийные бренды, конкурирующие за внимание зрителя не только на поле, но и в цифровом пространстве.

3. Влияние на спорт. Увеличение финансовых потоков усиливает разрыв между богатыми и бедными клубами, что ставит вопрос о введении механизмов финансового фэйр-плей для сохранения спортивной конкуренции.

4. Инвестиции в будущее. Новые инвестиции в инфраструктуру (стадионы, академии) и цифровые технологии улучшают качество спортивного продукта и открывают новые каналы монетизации, что в долгосрочной перспективе важнее сиюминутных трансферных побед.

Список литературы:

1. Беляев А.А. Спортивный менеджмент: учебник для вузов. - М.: Академия, 2015. - 320 с.

2. Иванов П.С. Роль государственных и частных инвестиций в развитии молодежного спорта. // Вестник Московского государственного университета. Серия Экономика. - 2019. - № 3. - С. 15–25.

3. Делойт. Ежегодный обзор финансов футбола (Deloitte Football Money League). 2023 / 2024 гг.

4. Симонов К.В. Экономика футбольного клуба: доходы и расходы в эпоху цифровизации. // Спорт: экономика, право, управление. - 2022. - № 4. - С. 5–10.

5. УЕФА. Отчет о финансовом состоянии европейского футбола (UEFA Club Licensing Benchmarking Report). - 2023.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД,
Гульбис Виктория Эдуардовна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ШКОЛЕ СИНХРОННОГО ПЛАВАНИЯ «ВЕРТИКАЛЬ»

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы планирования производительности труда в специфических условиях школы синхронного плавания «Вертикаль». Исследование направлено на анализ текущей системы организации труда тренерско-преподавательского состава и административного персонала, выявление факторов, снижающих эффективность работы, и разработку практических рекомендаций по оптимизации трудовых процессов с учетом многокомпонентности тренировок и требований федеральных стандартов спортивной подготовки. Особое внимание уделяется нормированию труда тренеров, автоматизации административных процессов и повышению мотивации персонала.

Ключевые слова: производительность труда, планирование, синхронное плавание, спортивная школа, нормирование труда, тренерский состав, мотивация, «Вертикаль».

Актуальность. В условиях высокой конкуренции на рынке спортивных услуг и ужесточения требований к подготовке спортивного резерва, школы синхронного плавания, такие как «Вертикаль», сталкиваются с необходимостью повышения эффективности использования всех ресурсов, и прежде всего — трудовых. Специфика синхронного плавания, включающая многочасовые тренировки в воде, хореографию, общую физическую подготовку и психологическую работу, требует четкой организации труда тренеров. Согласно федеральным стандартам, подготовка спортсменок высокого класса невозможна без оптимального распределения нагрузки и минимизации непроизводительных затрат времени персонала. Недостаточное внимание к планированию производительности приводит к перегрузке сотрудни-

ков, снижению качества тренировочного процесса и, как следствие, к оттоку талантливых спортсменок. Поэтому поиск эффективных механизмов планирования труда в спортивной школе является актуальной научно-практической задачей.

Цель исследования: разработка рекомендаций по совершенствованию системы планирования производительности труда в школе синхронного плавания «Вертикаль» для повышения эффективности тренировочного процесса и оптимизации использования трудовых ресурсов.

Методы и организация исследования. Исследование проводилось на базе школы синхронного плавания «Вертикаль» в период с сентября по декабрь 2025 года. В работе были использованы следующие методы:

- Анализ научно-методической литературы по вопросам экономики спорта, организации и нормирования труда.

- Анализ нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность спортивных школ (федеральные стандарты, устав школы, штатное расписание, должностные инструкции).

- Хронометраж рабочего времени тренерско-преподавательского состава (n=8) и административных работников (n=3) для выявления структуры затрат рабочего времени.

- Анкетирование и интервьюирование сотрудников школы с целью оценки удовлетворенности текущей организацией труда и выявления «узких мест».

Статистические методы обработки полученных данных.

Результаты исследования и их обсуждение.

В ходе анализа текущей деятельности школы синхронного плавания «Вертикаль» были получены следующие результаты, представленные в таблице

Таблица 1.

Анализ текущей системы организации труда в школе «Вертикаль»

Показатель	Результат	Обсуждение
Структура рабочего времени тренера	Непосредственно тренировочный процесс — 60%; Подготовка инвентаря и документации — 20%; Ожидание/простои — 20%	Высокая доля простоев связана с несогласованностью расписания использования залов и бассейна, а также с ожиданием спортсменок.
Нормирование труда	Используются традиционные, устаревшие нормы нагрузки на одного тренера (количество часов на группу), не учитывающие индивидуальную работу с лидерами и постановку программ.	Тренеры вынуждены перерабатывать, занимаясь постановкой композиций и подбором музыки во внерабочее время, что снижает мотивацию.
Административные процессы	Зачисление новых учащихся, сбор документов и медицинских справок занимает до 3-4 недель из-за отсутствия электронного документооборота и четких инструкций для родителей.	Это создает дополнительную нагрузку на секретариат и отвлекает тренеров от работы.
Удовлетворенность персонала	65% опрошенных сотрудников не удовлетворены текущей системой планирования нагрузок и считают ее несправедливой, что ведет к росту напряженности в коллективе.	Отсутствие прозрачных KPI и критериев оценки эффективности труда снижает вовлеченность.

Выявленные проблемы:

1. Высокие непроизводительные затраты времени. Тренеры тратят до 2 часов в неделю на поиск и подготовку инвентаря (купальники, шапочки, обручи, мячи), который не имеет фиксированных мест хранения. Также наблюдается дублирование функций: например, сбор информации о спортсменах ведется одновременно в бумажном и электронном журналах.

2. Несовершенство системы нормирования труда. Существующие нормы не учитывают творческую составляющую работы тренера по синхронному плаванию (постановка программ, подбор музыки, хореографиче-

ская постановка поддержек), что приводит к тому, что эта работа выполняется за рамками рабочего дня и не учитывается при оплате.

3. Отсутствие автоматизации учета. Процесс зачисления новых воспитанниц требует многократного заполнения одних и тех же данных, сбора большого пакета документов в бумажном виде, что затягивает процедуру и создает неудобства для родителей и сотрудников.

Рекомендации по оптимизации:

На основе выявленных проблем и лучших практик внедрения бережливых технологий в спортивных школах были разработаны следующие рекомендации для школы «Вертикаль»:

1. Оптимизация рабочих пространств (система 5S). Разработать и внедрить стандарты хранения инвентаря в залах хореографии и на бортике бассейна. Создать «паспорт кабинета» с четкой схемой размещения предметов. Это позволит сократить время на подготовку к тренировке на 15-20%.

2. Внедрение автоматизированной системы управления. Рекомендуется внедрение специализированного программного обеспечения (например, на платформе «1С: Спортивная школа») для ведения электронного документооборота, учета контингента, расчета нагрузки тренеров и формирования отчетности.

3. Совершенствование нормирования труда. Пересмотреть нормы нагрузки, включив в оплачиваемое время методическую работу (постановка программ, подбор музыки). Внедрить систему KPI для тренеров, включающую не только результаты выступлений, но и сохранность контингента, отсутствие травм и удовлетворенность спортсменок.

4. Оптимизация процедуры приема. Разработать памятки и видеоинструкции для родителей с перечнем необходимых документов и пошаговым алгоритмом действий. Это позволит сократить сроки зачисления новых учащихся до 7-10 дней.

5. Повышение квалификации. Организовать для административного персонала тренинги по работе с новым программным обеспечением, а для

тренеров — семинары по современным методам планирования тренировочного процесса и тайм-менеджменту.

Выводы. Проведенное исследование показало, что система планирования производительности труда в школе синхронного плавания «Вертикаль» требует модернизации. Текущие методы организации труда приводят к значительным непроизводительным затратам времени, перегрузке персонала и снижению мотивации.

Для решения выявленных проблем необходимо внедрение комплекса мер, включающих:

1. Оптимизацию рабочих процессов на основе принципов бережливого производства (стандартизация, хронометраж, устранение потерь).
2. Автоматизацию административных процессов для сокращения времени на документооборот.
3. Совершенствование системы нормирования и оплаты труда с учетом специфики синхронного плавания и внедрением прозрачных критериев оценки эффективности.
4. Регулярный мониторинг удовлетворенности персонала и своевременную корректировку планов.

Реализация предложенных рекомендаций позволит школе «Вертикаль» повысить эффективность использования трудовых ресурсов, улучшить качество тренировочного процесса, снизить текучесть кадров и создать более благоприятные условия для достижения высоких спортивных результатов.

Список литературы:

1. Брызгалов И.В., Сазонов И.Ю. Менеджмент организации физической культуры и спорта: учебник. – Екатеринбург: Изд-во УрФУ, 2016. - 233с.
2. Доклова Е.В. Источники финансирования физической культуры и спорта в России // Социальные и экономические аспекты физической культуры и спорта: материалы науч.-практ. конф. – Екатеринбург: ЕИФК УралГУФК, 2025. – С. 17-23.
3. Кандыба Е.А. Эффективные стратегии менеджмента в спортивных клубах // Социальные и экономические аспекты физической культуры и

спорта: материалы науч.-практ. конф. – Екатеринбург: ЕИФК УралГУФК, 2025. – С. 30-34.

4. Отюцкая Д.С. Планирование численности персонала в спортивной школе (на примере ДЮСШ №3 им. Мышкина) // Социальные и экономические аспекты физической культуры и спорта: материалы науч.-практ. конф. – Екатеринбург: ЕИФК УралГУФК, 2025. – С. 64-67.

5. Пашуто В.П. Организация и нормирование труда на предприятии. – М.: КноРус, 2019. – 320 с.

Ломовцева Ольга Викторовна,
Ст. преподаватель кафедры ГСЭД
Давыдова Арина Александровна, студент
Екатеринбургский колледж физической культуры (филиал)
ФГБОУВО УралГУФК, г. Екатеринбург

СПОНСОРСТВО В СПОРТЕ — ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СПОРТИВНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И БРЕНДАМИ

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию экономических моделей сотрудничества между спортивными организациями и брендами в контексте спонсорства. Спонсорство в спорте является важным инструментом для привлечения инвестиций и продвижения брендов, играя ключевую роль в развитии спортивной индустрии. В статье рассматриваются различные формы спонсорства, включая прямое финансирование, бартерные соглашения и партнерские программы. Особое внимание уделяется влиянию цифровых технологий и социальных сетей на современные модели спонсорства, а также анализируются вызовы и риски, связанные с этим видом сотрудничества.

Ключевые слова: спонсорство, спортивный маркетинг, инвестиции, конкуренция.

Актуальность темы спонсорства в спорте обусловлена несколькими важными факторами:

Рост спортивной индустрии: спорт становится все более популярным и коммерчески успешным. Спонсорство является одним из основных источников финансирования спортивных мероприятий и организаций, что способствует их развитию и повышению уровня соревнований.

Конкуренция на рынке: в условиях высокой конкуренции бренды активно ищут новые способы продвижения и укрепления своего имиджа. Спонсорство в спорте позволяет компаниям достигать широкой аудитории и формировать позитивные ассоциации с брендом.

Влияние цифровых технологий: развитие цифровых технологий и социальных сетей открывает новые возможности для спонсоров. Онлайн-платформы и социальные сети позволяют брендам более эффективно взаимодействовать с аудиторией и измерять результаты своих инвестиций.

Глобализация: спорт становится все более глобальным явлением, что открывает новые возможности для международных спонсорских программ. Бренды могут использовать спорт для выхода на новые рынки и привлечения международной аудитории.

Этические и социальные аспекты: в современном мире компании все больше внимания уделяют социальной ответственности и этическим аспектам своей деятельности. Спонсорство в спорте может быть частью стратегии по укреплению репутации бренда и демонстрации его приверженности социальным и экологическим инициативам.

Таким образом, спонсорство в спорте является актуальной темой, которая требует глубокого изучения и анализа в контексте современных экономических и социальных изменений и для оптимизации сотрудничества в этой области.

Методы и организация исследования. Основными методами, использованными при проведении данного эксперимента, являются контент-анализ и теоретические исследования.

Цель исследования – выяснить роль спонсорства в доходах спортивных организаций и определить требования к данному продукту для эффективной реализации в будущем.

Задачи исследования:

1. Проанализировать основные источники доходов спортивных организаций.
2. Проанализировать рынки спонсорства в спорте.
3. Выделить и обосновать основные требования к маркетинговому продукту в спорте – спонсорству.

Результаты исследования спонсорства в спорте могут включать следующие аспекты:

1. Доходы от телевидения и медиа-прав. Многие профессиональные клубы и лиги заключают соглашения с телевизионными компаниями, которые транслируют матчи и турниры. Права на вещание приносят значительные финансовые поступления, поскольку телевидение привлекает огромную аудиторию и позволяет привлекать рекламодателей.

Например, Российские футбольные клубы получают средства от продажи телевизионных прав Российской Премьер-лиги. Это основной источник дохода практически всех профессиональных футбольных клубов мира.

2. Спонсорские контракты. Большую долю доходов составляют спонсорские сделки. Спортивные организации привлекают партнеров, размещающих рекламу на форме игроков, стадионах, оборудовании и другой символике. Для некоторых команд этот источник составляет значительную часть бюджета.

Ярким примером являются российские хоккейные клубы КХЛ, где размещение корпоративных логотипов на форме и аренах приносит солидные суммы.

3. Билеты и мерчендайзинг. Реализация билетов на игры и продажу клубной атрибутики и сувениров тоже приносит стабильный доход. Этот фактор особенно важен для клубов, обладающих большой фанбазой и популярностью.

Пример российского опыта — московский футбольный клуб ЦСКА, известный своими фанатскими товарами и успешной продажей билетов на домашние матчи.

4. Гранты и субсидии государства. Ряд спортивных организаций получает поддержку от государственных органов власти. Например, государственные программы направлены на развитие массового спорта, подготовку олимпийского резерва и поддержание элитных команд.

В частности, многие федерации и национальные сборные в России финансируются Министерством спорта РФ и региональными властями.

5. Призы и бонусы. Победители национальных чемпионатов, кубков и международных турниров получают призовые выплаты от организаторов соревнований. Чем престижнее соревнование, тем больше финансов команда или игрок зарабатывают дополнительно.

Таким образом, рынок спонсорства в спорте характеризуется высокими темпами роста, разнообразием инструментов и значительным потенциалом дальнейшего расширения благодаря технологическим новшествам и растущему интересу коммерческих структур. Требования к маркетинговому продукту в спорте – спонсорству.

Выводы. Для эффективной реализации возможностей спортивного спонсорства и увеличения доходов от данного маркетингового продукта необходимо:

•изучить опыт работы со спонсорами во время подготовки и проведения турниров мирового уровня, которые прошли за последнее время в России, и начать применять полученный опыт на практике;

•определиться с объектами спонсорства, которые сегодня позволяют реализовывать возможности спортивных событий;

•разработать стратегии продвижения своих продуктов и определиться с рынками сбыта;

•переформатировать свои спонсорские и партнерские предложения в новые формы и содержание, которые позволят вести эффективную деятельность в этом направлении спортивного маркетинга. Решение данных проблем может стать новой точкой роста для спортивного спонсорства в России.

Список литературы:

1 Гореликов, В. А., Спонсорство как возможность конкурировать в спорте / В. А. Гореликов // Современная конкуренция. – 2019 – № 4 (76). – С. 46-57.

2 Гореликов, В. А. Спонсорство в спорте: учебное пособие / В. А. Гореликов. – М. : Университет «Синергия»,2020 – 128 с.

3 Гореликов, В. А. Маркетинговые продукты в спорте как инструменты конкурентной борьбы в индустрии спорта / В. А. Гореликов, К. И. Братков // Современная конкуренция. – 2020 –№ 4 (80). – С. 46-57.

4 Леднев, В. А. Новые форматы крупных соревнований: изменения ради популяризации спорта или дополнительной прибыли? / В. А. Леднев // Вестник РМОУ. – 2017 – № 2 (23). – С. 42-49.

5 Леднев, В. А. Предпринимательство в индустрии спорта: возможности, ожидания и результаты / В. А.Леднев, К. И. Братков // Современная конкуренция. – 2019 – № 1 (73). – с. 120-129.

6 Малыгин, А. Спортивный маркетинг / А. Малыгин. – М.: Издательство «ПЛАНЕТА», 2018 – 336 с.

7 Отчет КХЛ и EY. Результаты деятельности Континентальной хоккейной лиги в сезоне 2017/2018, 2018– 38 с.

8 Солнцев, И. В. Финансы в футболе: учебник / И. В.Солнцев. – 2-е изд. – М. : Проспект, 2020 – 296 с.

9 Солнцев, И. В. Спонсорство в футболе: оценка справедливой стоимости спонсорских соглашений / И.В. Солнцев, Н. Осокин // Экономическая политика. –2016 – Т. 11, № 3 – С. 69-81.

10 Ферран, А. Олимпийский маркетинг / А. Ферран. – М.: Издательство «Рид Медиа», 2013 – 352 с.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. наук, профессор
Елпанов Ярослав Олегович, магистрант
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ОБУЧЕНИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСПЕВАЕМОСТИ УЧАЩИХСЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЫ НА УРОКЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты индивидуального подхода в современном образовании. Исследуется его влияние на повышение успеваемости учащихся, анализируются эффективные методы реализации. Представлены результаты практического применения индивидуального подхода в образовательной практике.

Ключевые слова: индивидуальный подход, дифференцированное обучение, личностно-ориентированное образование, успеваемость, педагогические технологии, образовательный процесс.

Актуальность исследования. В современных условиях развития образования особую значимость приобретает проблема реализации индивидуального подхода к обучению. Актуальность исследования обусловлена необходимостью создания оптимальных условий для развития каждого учащегося с учётом его уникальных особенностей, способностей и потребностей. Рост требований к качеству образования и необходимость раскрытия потенциала каждого ученика делают индивидуальный подход ключевым элементом современной педагогики.

Цель исследования. Оценить роль индивидуального подхода в учебном процессе средней общеобразовательной школы как фактора повышения успеваемости учащихся на уроке физической культуры.

Результаты исследования и их обсуждение. В ходе исследования реализовывались задачи исследования:

1. Изучить литературные источники (педагогические, психологические и др.), касающиеся индивидуального подхода в образовании.

2. Проанализировать опыт педагогической деятельности учителей средних общеобразовательных школ по реализации индивидуального подхода на уроке физической культуры.

3. Разработать систему оценки степени влияния индивидуального подхода на успеваемость учащихся средней общеобразовательной школы на уроке физической культуры.

4. Оценить эффективность внедрения системы оценки степени влияния индивидуального подхода в учебном процессе общеобразовательной школы на уроке физической культуры.

Экспериментальной базой явилось среднее общеобразовательное учреждение - школа № 2 (г. Реж). Эксперимент проводился в течение 2024-2025 учебного года. В эксперименте приняли участие 98 учащихся 7-х классов (контрольная группа - 49 чел., экспериментальная 49– чел.).

Поставленные задачи исследования реализовывались с применением следующих методов: теоретические: анализ научной литературы, систематизация и обобщение педагогического опыта, моделирование образовательных процессов; эмпирические: наблюдение, анкетирование учащихся и педагогов, тестирование уровня знаний, педагогический эксперимент; диагностические: психодиагностические методики (тесты на определение типа мышления, уровня внимания, памяти, мотивации к обучению); статистические: методы математической обработки данных (расчёт средних показателей), построение графиков и диаграмм динамики успеваемости; социологические: интервью с педагогами и родителями, фокус-группы с учащимися.

Показателями и критериями оценки эффективности индивидуального подхода явились:

Показатель: «Количественные показатели» -критерии**:** средний балл успеваемости по предметам; процент учащихся с оценками «4» и «5»; динамика успеваемости (сравнение результатов за разные периоды); количество

учащихся, повысивших успеваемость на 1 и более баллов; снижение числа неуспевающих учащихся.

Показатель: «Качественные показатели» - критерии: уровень мотивации к обучению (по результатам занятий); степень вовлечённости учащихся в учебный процесс (по наблюдениям); развитие навыков самостоятельной работы; улучшение психологического климата в классе; удовлетворённость учащихся и родителей качеством обучения.

Индивидуальный подход занимает важное место в современной образовательной парадигме, стремящейся обеспечить высокое качество обучения и полное удовлетворение образовательных запросов каждого ученика.

В результате проведенного эксперимента было установлено, что наиболее эффективными методами и приемами реализации индивидуального подхода являются:

1. Дифференциация заданий по сложности:

- для сильных учеников - которые могу выполнять все упражнения в идеальной технике и с запасом по силам и выносливости даются усложнённые варианты упражнений (увеличенное число повторений, отягощения, координационно сложные элементы);
- для средних учеников - которые могу выполнять все нормативы и упражнения сохраняя технику на пред максимальных нагрузках даются стандартные задания программы;
- для слабых учеников – которые могут выполнять 30% от заданных нагрузок даются облегчённые варианты (уменьшенное число повторений, упрощённая техника, дополнительные страховки).

Пример**:** при обучении прыжку через козла:

Сильные: Прыжок в длину с места на расстояние, соответствующее нормативам возрастной группы (например, ≥170 см для юношей 14–15 лет), с чётким замахом руками и мягким приземлением на обе ноги.

Средние: Прыжок на 75,0–90,0% от максимального результата ученика, с небольшим нарушением техники (например, разведение ног в полёте или шаг после приземления).

Слабые: Прыжок с укороченного разбега (2–3 шага) или с места на пониженное расстояние (например, через линию на расстоянии 100–120 см), с поддержкой учителя для страховки при приземлении.2. Индивидуальные образовательные маршруты:

- персональные комплексы упражнений для развития отстающих физических качеств;
- индивидуальные домашние задания (утренняя гимнастика, пробежки, плавание);
- планы саморазвития для одарённых детей (подготовка к соревнованиям).

3. Метод круговой тренировки с дифференцированными станциями:

- создание станций с упражнениями разного уровня сложности;
- распределение учащихся по станциям в соответствии с их возможностями;
- варьирование нагрузки (время работы, число повторений) на каждой станции.

4. Адаптация нормативов и критериев оценки:

- оценка не только абсолютного результата, но и индивидуального прогресса;
- система «личных рекордов» для каждого ученика;
- поощрение за улучшение собственных показателей.

5. Групповая работа с учётом уровня подготовки:

- деление класса на группы по результатам предварительного тестирования;
- разные задания для каждой группы в рамках одной темы урока;
- ротация групп по мере прогресса учащихся.

6. Использование технологий самоконтроля:

- ведение дневников самоконтроля (фиксация ЧСС, результатов, самочувствия);
- применение фитнес-трекеров для отслеживания активности;
- видеосъёмка выполнения упражнений с последующим разбором ошибок.

7. Индивидуальные консультации:

- разбор техники выполнения упражнений один на один;
- рекомендации по режиму дня и питанию;
- советы по самостоятельным занятиям.

8. Дифференцированные домашние задания:

- комплексы упражнений для коррекции осанки;
- программы развития выносливости;
- задания на гибкость и координацию;
- рекомендации для учащихся, освобождённых от нагрузок.

9. Игровые и соревновательные методы с учётом возможностей:

- эстафеты с разными заданиями для разных участников;
- командные игры с распределением ролей по способностям;
- личные зачёты вместо командных соревнований для слабых учеников.

10. Психологическая поддержка и мотивация:

- постановка реалистичных целей для каждого ученика;
- публичное поощрение успехов (даже небольших);
- создание ситуации успеха для слабо подготовленных учащихся.

Реализация указанных методов и приемов позволило успешно интегрировать в учебный процесс школы индивидуальный подход, обеспечивая каждому ученику необходимые условия для оптимального усвоения материала и личного роста.

Распределение учащихся по уровням выполнения упражнения

Сильный уровень (прыжок ≥170 см для юношей 14–15 лет, с чётким замахом руками и мягким приземлением на обе ноги):

35 % учащихся выполнили упражнение на «сильном» уровне.

Эти ученики продемонстрировали отличную физическую подготовку и владение техникой прыжка.

У большинства из них (85 %) наблюдался рост успеваемости по основным предметам на 0,8–1,2 балла.

Средний уровень (прыжок на 75,0–90,0 % от максимального результата ученика, с небольшими нарушениями техники):

45 % учащихся показали «средний» уровень выполнения.

Типичные ошибки: разведение ног в полёте, шаг после приземления, недостаточно энергичный замах руками.

У этой группы средний балл по основным предметам вырос на 0,5–0,7 балла.

Повышение мотивации к обучению отметили 70 % учеников данной категории (по данным анкетирования).

Слабый уровень (прыжок с укороченного разбега (2–3 шага) или с места на пониженное расстояние (100–120 см), с поддержкой учителя):

20 % учащихся находились на «слабом» уровне.

Основные трудности: недостаточная сила толчка, боязнь потерять равновесие при приземлении.

В этой группе средний балл вырос на 0,3–0,5 балла.

Мотивация к обучению повысилась у 60 % учащихся.

Число неуспевающих в этой категории сократилось на 25 %.

Выводы

Анализ литературы подтвердил, что индивидуальный подход — научно обоснованная педагогическая стратегия, опирающаяся на теории личностно-ориентированного образования (Ш. А. Амонашвили, Е. В. Бондаревская) и дифференцированного обучения (Г. К. Селевко).

Изучение опыта педагогов показало, что наиболее эффективны комбинации традиционных и инновационных методов (дифференциация + проектная деятельность + цифровые инструменты).

Разработана система оценки, включающая количественные (средний балл, динамика успеваемости) и качественные (мотивация, вовлечённость) показатели, а также инструменты диагностики (анкеты, тесты, наблюдения).

Внедрение системы оценки подтвердило её эффективность — она позволила выявить слабые места в обучении и скорректировать педагогические стратегии, что привело к росту успеваемости на 23%.

Список литературы:

1. Асмолов А. Г. Психология личности: культурно-историческое понимание развития человека. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Смысл, 2022. — 528с.
2. Бим-Бад Б. М. Педагогическая антропология: учебник и практикум для вузов. — М.: Юрайт, 2023. — 222 с.
3. Болотов В. А., Сериков В. В. Образование и личность: теория и практика проектирования педагогических систем. — М.: Логос, 2022. - 272 с.
4. Давыдов В. В., Рубцов В. В. Организация развивающего обучения в средней школе: методические рекомендации. — М.: Просвещение, 2022. — 184.с.
5. Зимняя И. А. Педагогическая психология: учебник для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2022. — 447 с.
6. Селиванова О. А., Смирнова Ж. В. Дифференциация и индивидуализация обучения: современные подходы. // Педагогика. — 2022. — № 8. — С. 45–53.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД
Заозёрова Виктория Игоревна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал) ФГБОУ ВО Урал ГУФК, г. Екатеринбург

КЛАССИФИКАЦИЯ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ В БУ «ЦЕНТР ФКС Г. ГРЯЗОВЕЦ»

Аннотация. В статье представлена комплексная классификация спортивных сооружений, находящихся в ведении бюджетного учреждения «Центр физической культуры и спорта г. Грязовец». Исследование включает анализ существующей инфраструктуры по различным критериям: функциональному назначению, виду спорта, вместимости и техническому оснащению. Разработаны рекомендации по оптимизации использования спортивных объектов с учетом их классификационных особенностей.

Ключевые слова: спортивные сооружения, классификация, инфраструктура, физкультурно-спортивный комплекс, эксплуатация, техническое оснащение.

Актуальность. Правильная классификация спортивных сооружений имеет принципиальное значение для эффективного управления физкультурно-спортивной инфраструктурой. В условиях ограниченного финансирования бюджетных учреждений рациональное использование имеющихся объектов позволяет максимально удовлетворить потребности населения в спортивных услугах. Для БУ «Центр ФКС г. Грязовец» данная проблема особенно актуальна в связи с необходимостью оптимизации эксплуатационных расходов и расширения перечня предоставляемых услуг.

Цель исследования: Систематизация и характеристика спортивных сооружений БУ «Центр ФКС г. Грязовец» для совершенствования системы управления физкультурно-спортивной инфраструктурой.

Методика и организация исследования. Исследование проводилось с использованием следующих методов: документальный анализ (изучение тех-

нических паспортов, проектной документации), визуальное обследование объектов, сравнительный анализ, экспертные оценки, статистические методы обработки данных.

Работа выполнялась в три этапа:

1. Подготовительный (сбор исходных данных: вид спортивного сооружения, тип спортивного сооружения, вместимость, изучение востребованности спортивного сооружения)

2. Основной (визуальная оценка спортивного сооружения экспертами по показателям, а также систематизация спортивных сооружений по типу спортивного сооружения, вместимости, дате ввода и коэффициенту использования: спортивных сооружений в БУ «Центр ФКС г. Грязовец»)

3. Заключительный (систематизировать спортивную инфраструктуру БУ "Центр ФКС г. Грязовец" и выявить резервы повышения эффективности ее использования).

Результаты исследования и их обсуждение. В результате исследования все спортивные сооружения БУ «Центр ФКС г. Грязовец» были систематизированы по следующим показателям и критериям:

1. По функциональному назначению: Комплексные (многофункциональный спортивный зал), Отдельные (лыжная база, плавательный бассейн).

2. По виду спорта: Циклические виды (легкоатлетический манеж), Игровые виды (футбольное поле, волейбольные площадки), Силовые виды (тренажерный зал).

3. По техническому оснащению: Стандартные (открытые спортивные площадки), Оснащенные специальным оборудованием (тир).

4. По сезонности использования: Круглогодичные (спортивный зал), Сезонные (каток, лыжная трасса).

Таблица 1.

Классификация основных спортивных сооружений

Наименование объекта	Тип сооружения	Вместимость	Год ввода	Коэффициент использования
ФОК "Олимп"	комплексный	200 чел.	2015	0.82
Стадион "Юность"	отдельный	500 чел.	2010	0.65
Лыжная база	отдельный	100 чел.	2018	0.45

Анализ показал, что наиболее востребованными являются комплексные сооружения (коэффициент использования 0.75-0.85), тогда как отдельные объекты используются менее интенсивно (0.4-0.6). Выявлена необходимость:

- модернизации устаревших объектов
- разработки программ межсезонного использования
- оптимизации графика эксплуатации

Выводы.

Была проанализирована систематизация спортивных сооружений, включая нормативные (ГОСТ Р 55677-2013) и научные подходы. На основе анализа разработана адаптированная система классификации, учитывающая специфику муниципального учреждения.

В ходе визуальных исследований были выявлены 12 спортивных сооружений различного назначения. Каждое спортивное сооружение систематизировано по техническим характеристикам, данным о состоянии и коэффициенту использования.

Систематизация спортивных сооружений БУ «Центр ФКС г. Грязовец» по критериям и показателям: функциональное назначение, вид спорта, техническое оснащение и сезонность использования, тип спортивного сооружения, вместимость, дата ввода и коэффициент использования.

Выявлена значительная дифференциация востребованности использования (от 0,45 до 0,85) в зависимости от типа сооружения. Наибольшей популярностью пользуются комплексные объекты, отдельные требуют дополнительных мер по привлечению пользователей.

Разработаны конкретные предложения по: модернизации 3 устаревших объектов, внедрению программ межсезонного использования, оптимизации графика эксплуатации, развитию маркетинговых мероприятий, совершенствования системы управления объектами, планирования ремонтных работ, распределения финансовых ресурсов, разработки программ развития.

Общий вывод исследования: проведенное исследование позволило систематизировать спортивную инфраструктуру БУ "Центр ФКС г. Грязовец" и выявить резервы повышения эффективности ее использования. Разработанная классификация имеет практическую ценность.

Полученные результаты создают основу для формирования стратегии развития материально-технической базы учреждения на период до 2028 года. Реализация предложенных рекомендаций позволит повысить востребованности использования спортивных сооружений в среднем на 15-20% и улучшить качество предоставляемых физкультурно-спортивных услуг.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 55677-2013 "Сооружения спортивные. Термины и определения"
2. Евсеев Ю.И. Физическая культура. - М.: Советский спорт, 2018
3. Матвеев Л.П. Теория и методика физической культуры. - М.: Физкультура и спорт, 2019
4. Методические рекомендации по эксплуатации спортивных сооружений. - М.: Минспорт РФ, 2021
5. Отраслевые стандарты проектирования спортивных сооружений. - М.: Госстрой РФ, 2020

Ломовцева Ольга Викторовна,
ст. преподаватель кафедры ГСЭД,
Олюнина Кристина Сергеевна студент,
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГуфк, г. Екатеринбург

ИНВЕСТИЦИИ В СПОРТ: КАК ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЛИЯЕТ НА РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНЫХ ПРОГРАММ

Аннотация. В статье рассматривается влияние инвестиций на развитие молодежных спортивных программ и их роль в формировании здорового образа жизни. Анализируются источники финансирования, такие как государственные гранты и частные инвестиции, а также примеры успешной реализации программ, способствующих физическому развитию и социальной интеграции молодежи. Подчеркивается, что инвестиции в спорт необходимы для формирования активного и здорового поколения. В заключении представлены рекомендации для оптимизации финансирования молодежного спорта и повышения его доступности.

Ключевые слова: молодёжные программы, финансирование, инвестиции в спорт, активное поколение.

Актуальность: финансирование молодежных программ напрямую связано с развитием физической культуры и укреплением здоровья подрастающего поколения. В условиях современных вызовов, таких как снижение интереса к спорту и увеличение числа заболеваний, инвестиции в спортивные инициативы могут значительно повысить вовлеченность молодежи, улучшить инфраструктуру и создать новые возможности для профессионального роста. Кроме того, такая поддержка способствует формированию у молодежи здоровых привычек, командного духа и навыков, которые пригодятся в будущем.

Целью исследования является анализ влияния финансовых вложений на эффективность и качество реализации молодежных спортивных инициатив. Исследование направлено на выявление взаимосвязи между уровнем

финансирования и результатами работы спортивных организаций, а также на оценку влияния таких инвестиций на здоровье, активность и социальную адаптацию молодежи.

Методы исследования: анализ данных, опросы, сравнительный анализ, кейс-стадии

Результаты исследования и их обсуждение.

Увеличение финансирования связано с ростом количества молодежных спортивных инициатив и программ. Это создает более широкий спектр возможностей для молодых спортсменов, позволяя им участвовать в различных соревнованиях и развивать свои навыки.

Кроме того, новые инвестиции способствуют улучшению инфраструктуры. Создание современных спортивных объектов привлекает молодежь к занятиям спортом, а также обеспечивает более комфортные условия для тренировок и соревнований. Это влияет на общий интерес к спорту в обществе.

Важно отметить, что финансирование позволяет нанимать квалифицированных тренеров, что ведет к повышению уровня подготовки молодежи. Качество тренерского состава напрямую связано с успехами спортсменов и их развитием в будущем.

Также следует учитывать, что социальное вовлечение является важным аспектом. Программы, финансируемые государством и частными инвесторами, помогают развивать дух сообщества и интеграцию молодежи, что способствует укреплению социальных связей.

Исследование подчеркивает, что для эффективного развития молодежного спорта необходим комплексный подход к финансированию. Это включает в себя не только финансирование, но и акцент на устойчивое развитие и доступность программ для всех слоев населения, что в конечном итоге приведет к положительным изменениям в здоровье и физическом развитии молодежи.

Выводы:

Увеличение финансирования способствует росту молодежных спортивных программ, что расширяет возможности для участия юных спортсменов в соревнованиях.

Новые инвестиции улучшают спортивную инфраструктуру, создавая комфортные условия для тренировок и привлекая молодежь к занятиям спортом.

Квалифицированные тренеры, нанятые за счет инвестиций, повышают уровень подготовки и успехи спортсменов.

Социальное вовлечение молодежи через финансируемые программы укрепляет общинные связи и способствует интеграции.

Для эффективного развития молодежного спорта необходимо учитывать комплексный подход к финансированию, который включает доступность и устойчивость программ для различных слоев населения.

Инвестирование в спорт играет ключевую роль в развитии спортивных программ, особенно направленных на молодежь. Финансовые вложения способствуют созданию инфраструктуры, покупке оборудования, организации тренировок и соревнований, а также привлечению квалифицированных тренеров. Эти факторы оказывают значительное влияние на уровень подготовки молодых спортсменов и их успехи в будущем. Рассмотрим подробнее, каким образом инвестиции влияют на развитие молодежных спортивных программ.

Финансовая поддержка позволяет строить современные спортивные объекты, такие как стадионы, бассейны, ледовые арены и фитнес-центры. Качественная инфраструктура обеспечивает комфортные условия для тренировок и способствует привлечению большего числа участников. Например, строительство крытых катков значительно расширяет возможности проведения круглогодичных тренировок по хоккею и фигурному катанию.

Современные технологии и качественное оборудование играют важную роль в подготовке спортсменов. Инвестиции позволяют приобретать новейшие тренажеры, спортивные снаряды и экипировку, соответствующие меж-

дународным стандартам. Это повышает эффективность тренировочного процесса и снижает риск травм.

Проведение региональных, национальных и международных турниров требует значительных финансовых затрат. Организации и компании, инвестирующие в спорт, помогают организовывать соревнования различного уровня, предоставляя призы, покрывая транспортные расходы и обеспечивая судейство. Участие в соревнованиях мотивирует молодых спортсменов стремиться к высоким результатам и помогает им набираться опыта.

Квалифицированные тренеры являются основой успешной спортивной программы. Инвестиции в образование и повышение квалификации тренеров позволяют молодым спортсменам получать высококачественное обучение. Развитие системы наставничества и обмен опытом между тренерами разных уровней также положительно сказывается на общем уровне подготовки.

Финансовая поддержка может включать стипендии и гранты для одаренных молодых спортсменов. Это позволяет им сосредоточиться на тренировках и участии в соревнованиях, не отвлекаясь на финансовые трудности. Такие меры стимулируют развитие талантов и способствуют росту будущих чемпионов.

Инвестиции в молодежный спорт имеют не только спортивный, но и социальный эффект. Спортивные секции и клубы становятся центрами притяжения молодежи, способствуя развитию дисциплины, командного духа и здорового образа жизни. Занятость спортом снижает вероятность асоциального поведения среди подростков и способствует интеграции детей с особыми потребностями.

Инвестиции в спорт играют решающую роль в развитии молодежных программ. Они обеспечивают доступ к качественной инфраструктуре, современному оборудованию и высококвалифицированным тренерам. Благодаря финансированию создаются условия для роста и успеха молодых спортсменов, что в конечном итоге приносит пользу обществу в целом.

Список литературы:

1. Беляев А.А. Спортивный менеджмент: учебник для вузов. — М.: Академия, 2015. — 320 с.

2. Гуськов С.И., Быкова Е.В. Экономика спорта: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2017. — 384 с.

3. Дворцов В.М. Финансирование физической культуры и спорта в условиях рыночной экономики. — Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2008. — 256 с.

4. Зуев В.Н., Подлесский Б.Л. Экономические основы физкультурно-спортивной деятельности. — М.: Физкультура и спорт, 2016. — 240 с.

5. Иванов П.С. Роль государственных и частных инвестиций в развитии молодежного спорта. // Вестник Московского государственного университета. Серия Экономика. — 2019. — № 3. — С. 15–25.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД
Отюцкая Дарья Сергеевна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В СПОРТИВНОЙ ШКОЛЕ (на примере ДЮСШ №3 им.Мышкина)

Аннотация. В статье рассмотрены такие аспекты как анализ текущей численности персонала спортивной школы и его соответствие поставленным целям и задачам; определение необходимого количества персонала для эффективной реализации спортивных программ и предоставления качественного обучения спортсменам.

Ключевые слова: планирование, численность, персонал, эффективность.

Актуальность. Спортивные школы играют важную роль в развитии спортивного потенциала и формировании спортивных навыков у детей и молодежи. Правильное планирование численности персонала в спортивной школе является одним из ключевых аспектов обеспечения эффективной работы и качественного обучения в данном учебном заведении. Недостаток персонала может привести к недостаточному вниманию и контролю над учащимися, а избыток персонала может привести к неэффективному использованию ресурсов. Поэтому, необходимо разработать методику для определения преимущественной численности персонала в спортивной школе.

Цель исследования: определить должное количество персонала в спортивной школе для обеспечения эффективной организации учебно-тренировочного процесса и достижения спортивных результатов студентов.

Методика и организация исследования. Проведенное нами исследование базировалось на следующих методических основах:

Определение целей исследования - определить, что именно вы хотите узнать и достичь с помощью исследования;

Разработка исследовательского вопроса – сформулировать вопросы, на которые вы намерены ответить с помощью исследования;

Определение метода исследования - выберите методы сбора данных, которые позволят вам получить необходимую информацию для ответа на ваши исследовательские вопросы;

Сбор данных - проведите сбор данных в соответствии с выбранными методиками;

Анализ данных и интерпретация результатов - проанализируйте полученные данные и интерпретируйте их с учетом поставленных исследовательских вопросов;

Оформление отчета - составьте отчет о проведенном исследовании, включающий все этапы и результаты исследования;

Представление исследования - подготовьте презентацию или доклад, чтобы поделиться результатами исследования с заинтересованными сторонами в спортивной школе.

Результаты исследования и их обсуждение. Для реализации эффективного планирования необходимо применять образовательный стандарт, квалификационные требования и другие нормативно-законодательные акты.

В ходе анализа текущего состояния было выявлено, что спортивная школа имеет достаточное количество тренеров, что позволяет не перегружать их и в полной мере обучать каждую группу. Также было выявлено, что численность учащихся в школе с течением времени меняется и может подвергаться влиянию различных факторов.

На основе прогнозирования численности учащихся были разработаны рекомендации по преимущественному количеству тренеров и административного персонала. Рекомендации учитывали не только текущую численность учащихся, но и прогнозируемое увеличение или уменьшение в будущем.

В результате исследования были разработаны рекомендации по планированию численности персонала в спортивной школе. Рекомендации позво-

ляют руководству школы изменить распределение персонала, учитывая потребности учащихся и прогнозируемую численность. Они могут быть использованы для принятия решений о найме новых сотрудников или перераспределении существующего персонала.

Исследование подтвердило важность планирования численности персонала в спортивной школе и позволило разработать конкретные рекомендации для улучшения этого процесса. Они могут быть полезны для других спортивных школ и организаций, занимающихся подобными задачами планирования.

Выводы. Правильное планирование численности персонала играет важную роль в эффективной деятельности спортивной школы. Это помогает оптимизировать работу, вести тренировки и организовывать соревнования.

Планирование численности персонала осуществляется на основе анализа потребностей и целей спортивной школы, а также учета требований, норм и стандартов, установленных в данной области.

Определение численности персонала должно учитывать различные факторы, такие как количество спортсменов, уровень тренировочных программ, возрастная категория, образовательный процесс и т.д.; планирование численности персонала в спортивной школе является динамическим процессом, который требует постоянных корректировок и адаптаций в зависимости от изменяющихся требований и условий.

При планировании численности персонала необходимо учитывать наличие специализированных тренеров и персонала, способных обеспечить необходимое обучение и развитие спортсменов, а также административный персонал, обеспечивающий нормальное функционирование школы; необходимая численность персонала позволяет обеспечивать качественное обучение и тренировку спортсменов, эффективно участвовать в соревнованиях и достигать поставленных целей.

Таким образом, эффективное планирование численности персонала в спортивной школе имеет решающее значение для успешного функционирования и достижения результатов в спорте.

Список литературы:

1. С.В Сидоркина. Управление численностью персонала современной организации. 2021.
2. Брызгалов И.В, Сазонов И.Ю. Менеджмент организации физической культуры и спорта: учебник./Издатель: УРФУ. 233 страницы.2016.

Брызгалов Игорь Вячеславович
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД,
Павлович Арина Павловна, студент
«Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК»

РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация. В данном тезисе говорится о рыночной системе производственных отношений организаций ФК и С. С экономической точки зрения физическую культуру и спорт правомерно рассматривать как вид общественно полезной деятельности по оказанию разнообразных услуг, относящейся к непроизводственной сфере и потому прямо не участвующей в создании материального продукта. Физическая культура и спорт – одна из сфер общественной деятельности. Развитие этой сферы происходит на базе экономических отношений общества.

Ключевые слова: рыночная система, организация ФК и С, производственные отношения.

Актуальность. Производство и предоставление услуг, удовлетворяющих различные потребности населения, предполагают обеспечение этой деятельности целым рядом условий материально-технического, организационного и кадрового характера, а именно: развитие сети физкультурно-спортивных сооружений и организацию обслуживания их посетителей во время учебно-тренировочных занятий, спортивных соревнований и зрелищных мероприятий; профессиональную подготовку кадров; проведение научно-исследовательской работы; производство и реализацию спортивных товаров; ремонт и прокат спортивного инвентаря и др. Названные виды деятельности обеспечиваются предприятиями (организациями), отличающимися принадлежностью к разным сферам народного хозяйства, направленностью своей основной деятельности, но их интегрированное функционирование как единого хозяйственного комплекса с единым координирующим органом

управления объективно оправдано тем, что они вместе, на основе взаимозависимости удовлетворяют одни и те же потребности людей в занятиях физическими упражнениями и видами спорта.

Цель исследования: изучить рыночную систему производственных отношений ФК и С.

Методы и организация исследования. Осуществлялись поиск и сбор источников информации (статьи, интернет-ссылки). Найденные источники подвергались научному редактированию и анализу.

Результаты и их обсуждения. Оценить подробнее характер динамики основных показателей развития физической культуры и спорта за более длительный промежуток времени не представляется возможным в связи с введением в 1998 г. новой формы государственной статистической отчетности и несовпадением в связи с этим содержания ряда ее показателей.

Вместе с тем развитию физической культуры и спорта на протяжении последних лет свойственны и негативные тенденции. В первую очередь это бюджетное финансирование отрасли по остаточному принципу, неисполнение законодательных актов в части утвержденных нормативов финансирования физической культуры и спорта, а также невыполнение плановых показателей бюджетного финансирования и др.

В целях преодоления имеющих место негативных тенденций, а также дальнейшей стабилизации позитивных тенденций в развитии отрасли «физическая культура и спорт» в последние годы исполнительной властью Российской Федерации был принят ряд важных решений. Одним из них явилась разработка Правительством Российской Федерации ещё в 1996 г. «Социальных нормативов и норм», к числу которых относятся и те, которые характеризуют перспективы развития отрасли «физическая культура и спорт». Экономические законы, существующие в общественном производстве, действуют и в сфере физической культуры и спорта. Спортивная экономика является конкретной отраслевой дисциплиной. Она имеет свой предмет изучения, решает свои специфические задачи.

Предметом спортивной экономики, как научной и учебной дисциплины являются экономические отношения, между членами общества в сфере физической культуры и спорта.

Выводы. Практика показывает, что только экономически обоснованные решения позволяют успешно достигать общих и конкретных целей, которые ставят перед собой физкультурные и спортивные организации по развитию массовой физкультурно-оздоровительной работы и спорта высших достижений. Нередко достижение таких целей оказывается нереальным вследствие экономических просчётов или нерационального, неумелого использования имеющихся средств.

Таким образом, предметом спортивной экономики как научной дисциплины является проблема выбора наиболее рациональных способов потребления ресурсов (факторов производства) для расширения рынка производимых услуг, максимального приближения их ассортимента и качества к потребительским запросам.

Список литературы:

1. Галкин В.В. Экономика и управление физической культурой и спортом-М:. "Феникс" 2006г.- 440с
2. Голощапов Б. Р. История физической культуры и спорта-М:.Академия, 2001 г.-312с.
3. Гостев Р.Г. Спортивные федерации: корпорации или общественные организации? : Р.Г. Гостев, СИ. Гуськов / Гостев Р.Г., Гуськов СИ. // Физическая культура и спорт в Российской Федерации : (Национальные спортивные федерации): сб. ст. / Всерос. науч.-исслед. ин-т физ. культуры и спорта. - М, 2001. - Вып. 2. - С 19-42.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД,
Панченко Дмитрий Александрович, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

СООРУЖЕНИЯ ДЛЯ ВОДНЫХ ВИДОВ СПОРТА

Аннотация. В данной статье представлены нормы и требования по строительству и эксплуатации физкультурно-спортивных сооружений. Рассмотрено какую роль играют сооружения для водных видов спорта, а также подробное описание техники безопасности при проведении различных занятий и соревнований.

Ключевые слова: бассейн, сооружение, занятия, размеры, соревнования, спорт.

Актуальность. Важнейшая роль физической культуры в развитых странах в настоящее время высоко оценена как правительствами, так и самим обществом. Разработаны масштабные программы по стимулированию развития физической культуры, спорта и здорового образа жизни. Осуществляются программы создания физкультурно-спортивных сооружений для этих занятий.

Физкультурно-спортивные сооружения – это постоянно изменяющаяся система, неразрывно связанная с развитием общества. Социальные изменения, происходящие в обществе, вызывают к жизни новые виды и формы физкультурно-оздоровительных и досуговых занятий. Наметилась четкая интеграция культурных и спортивных видов деятельности с увеличением доли активного досуга. В занятия вовлекаются различные группы населения, развиваются разные формы семейного досуга, увеличивается значение информационных занятий и общения, массовых мероприятий. Параллельно с этим развивается и спорт высших достижений, который выдвигает новые уровни требований к физкультурно-спортивным сооружениям.

Цель исследования: изучение сущности и роли сооружений для водных видов спорта.

Методика и организация исследования: Обзор и детальная аналитика строительства и эксплуатации сооружений для водных видов спорта.

Результаты исследования и их обсуждение:

Бассейн – сооружение, состоящее из одного или нескольких бассейнов, устройств и помещений для обслуживания тренирующихся, зрителей, а также для технической эксплуатации.

Открытый круглогодичный бассейн – сооружение с чашами с подогревом воды, используемое весь год.

Открытый бассейн – сооружение, где чаша (чаши) располагается на открытом воздухе.

Сезонный открытый бассейн – сооружение с чашами без подогрева воды, используемое только в теплое время года.

Крытый бассейн – сооружение, в котором расположена чаша (чаши) с вспомогательными помещениями.

Комплексный бассейн – комплекс сооружений, включающий открытые и крытые чаши бассейнов.

Трансформирующийся бассейн – сооружение, где ванна может быть попеременно открытой или крытой, в зависимости от времени года путем трансформации ограждающих конструкций (покрытия, стен).

Учебно-тренировочный бассейн предназначен для обучения плаванию, оздоровительных занятий, тренировок, а также для проведения соревнований местного значения без зрителей или в присутствии ограниченного числа зрителей (до 600 мест в крытых и до 1200 в открытых).

Демонстрационный бассейн – сооружение, рассчитанное на проведение крупных соревнований с числом мест 1200 в открытых бассейнах и более 600 в крытых.

Бассейны подразделяются на:

- плескательные – для приучения к воде детей дошкольного возраста;
- детские – для обучения плаванию детей среднего и младшего возраста;
- учебные – для обучения плаванию детей старшего возраста и взрослых;
- для занятий детей среднего и младшего возраста при переходе из детской в основную ванну;
- для оздоровительного плавания взрослых занимающихся;
- для плавания;
- для прыжков в воду;
- универсальные – для плавания, водного поло, прыжков в воду.

Пропускная способность и размеры бассейнов для спортивного плавания

Назначение	Размеры ванны, м		Глубина воды в глубокой части, м	Пропускная способность, чел. в смену
	длина	ширина		
Спортивное плавание	50	25	Не менее 1,8	120
		21		96
	25	16		48
		11		32
Прыжки в воду	21	21	Не менее 4,5	80
Водное поло	20	10	Не менее 1,8	32
	30	20		48

На территории пунктов по обучению плаванию на открытых водоемах и клубов любителей моржевания должны быть предусмотрены спуски в водоем (наплавной бассейн), оборудованные лестницей с перилами, стенды для информации и спасательного инвентаря.

Строительные размеры, площади и пропускные способности спортивных залов, плавательных бассейнов, помещений физкультурно-оздоровительного назначения, составы и площади вспомогательных помеще-

ний должны приниматься в соответствии с положениями справочных пособий к СНиП 2.08.02-89.

Проектирование залов, ванн бассейнов и вспомогательных помещений, используемых инвалидами, должно производиться с учетом требований ВСН 62-91.

Бассейны оздоровительного плавания, а также открытые плоскостные спортивные сооружения для занятий легкой атлетикой, используемые инвалидами с дефектами зрения, должны быть оборудованы звуковыми маяками.

На путях эвакуации из залов, бассейнов и вспомогательных помещений должно быть предусмотрено аварийное и эвакуационное освещение

Вспомогательные помещения разделяются на шесть групп:

- для спортсменов – в них входят вестибюль, гардероб, раздевалки, душевые, уборные, массажные, сауны, медицинские пункты, методические кабинеты, буфеты, помещения для отдыха;
- для тренеров;
- для зрителей – вестибюль, гардероб, фойе, буфет, санитарные узлы, коридоры, билетные кассы;
- для судей (в составе судейской коллегии, кабинет главного судьи, фотолаборатория, секретариат, раздевальные с душем и уборной);
- помещения теле- и радиокомментаторов. Располагаются обычно за последним рядом трибун или в разрыве между ними. Кроме кабин с беспрепятственной видимостью арены, сюда входит пресс-центр, конференц-зал, операционный зал, междугородный телефонный переговорный пункт, телеграф, Интернет, аппаратная звукозаписи, помещения сотрудников;
- административно-хозяйственные помещения.

Техника безопасности при проведении занятий и соревнований по рассматриваемым видам спорта

Вся учебно-спортивная и оздоровительная работа в плавательных бассейнах должна проводиться на основе расписания занятий, утвержденного

директором бассейна. В расписании занятий указываются фамилии тренеров (инструкторов), проводящих занятия7.

Замена тренеров, инструкторов («проводящие занятия») не допускается без предварительного уведомления об этом заведующего учебной частью или дежурного инструктора.

К занятиям в бассейне допускаются лица, прошедшие медицинское освидетельствование и представившие справку медицинского учреждения, разрешающую данному лицу заниматься плаванием.

Проводящие занятия с детьми дошкольного и младшего школьного возраста должны проходить врачебный контроль.

Плавательные бассейны должны соответствовать действующим санитарным нормам и правилам.

Обучение плаванию всего контингента занимающихся разрешается проводить на мелкой части ванны плавательного бассейна или в специально оборудованных для этого ваннах. Когда занятия проводятся на мелкой части ванны, ее необходимо отделить от глубокой части разделительным шнуром с поплавками (плавательной дорожкой). Обучение плаванию в глубоких ваннах (на глубокой части ванны) разрешается только с применением средств и методов, обеспечивающих предотвращение несчастных случаев.

Места для обучения плаванию в обязательном порядке должны быть обеспечены исправным спасательным инвентарем (спасательные круги, шесты, шары в сетках и т.д.) согласно установленным нормам.

При одновременных занятиях нескольких групп группы должны заниматься только на отведенном для них месте (согласно расписанию учебных занятий).

Выводы.

При строительстве сооружений для водных видов спорта, необходимо учитывать размеры бассейнов, исходя из предназначения их по отдельным видам спорта, или же для свободного или спортивного плавания. Соблюде-

ние норм строительства и обязательное соблюдение техники безопасности, также является важнейшей частью строительства бассейнов.

Только при соблюдении всех норм и размеров сооружения для водных видов спорта, таких как, плавание, водное поло, прыжки в воду, могут проводиться соревнования и тренировки профессиональных спортсменов.

Список литературы:

1.https://www.myunivercity.ru/Строительство/Сооружения_для_водных_видов_спорта/190993_2354824_страница1.html

2. https://www.swpool.ru/proektirovanie/gost/basseyny-dlya-vodnogo-polo/

3. https://rasf.ru/upload/docs/OTUGOST_RASS.pdf

Ломовцева Ольга Викторовна,
старший преподаватель кафедры ГЭСД
Попов Егор Андреевич, студент
Екатеринбургский колледж физической культуры
(филиал) ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

ОПЛАТА ТРУДА В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация. В статье исследуется современное состояние системы оплаты труда работников сферы физической культуры и спорта в Российской Федерации. Особое внимание уделяется проблеме дифференциации заработной платы между различными категориями работников отрасли: тренерами-преподавателями детско-юношеских спортивных школ, спортсменами-профессионалами, инструкторами фитнес-индустрии и административным персоналом. На основе анализа статистических данных Федеральной службы государственной статистики, нормативно-правовой базы и научных публикаций выявлены ключевые диспропорции в оплате труда: межсекторальные (между бюджетным и коммерческим секторами), внутриотраслевые (между массовым и профессиональным спортом) и региональные. Рассмотрены проблемы «серых» схем оплаты в коммерческом секторе и несовершенства системы эффективного контракта в бюджетных учреждениях. Предложены пути совершенствования отраслевой системы оплаты труда, включающие оптимизацию структуры заработной платы, усиление контроля за соблюдением трудового законодательства и внедрение объективных критериев оценки труда тренерского состава.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, сфера физической культуры и спорта, дифференциация доходов, тренеры-преподаватели, эффективный контракт, спортивная индустрия, рынок труда, фитнес-индустрия, социально-трудовые отношения.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью анализа сложившихся диспропорций в оплате труда работников отрасли и поиска путей их преодоления. Колоссальный разрыв между доходами профессиональных спортсменов топ-уровня и заработной платой тренеров детско-юношеских спортивных школ (ДЮСШ) приводит к оттоку квалифицированных кадров из массового спорта, снижению качества подготовки спортивного резерва и, как следствие, ухудшению конкурентоспособности российского спорта в долгосрочной перспективе. Кроме того, непрозрачность системы оплаты в коммерческом секторе фитнес-услуг порождает социальную незащищенность значительной части работников.

Целью исследования является выявление факторов дифференциации оплаты труда в сфере физической культуры и спорта, анализ проблем, возникающих в системе материального стимулирования работников отрасли, и разработка рекомендаций по совершенствованию отраслевой политики оплаты труда.

Методы исследования: теоретический анализ научной литературы и нормативно-правовых документов, методы сравнительного анализа статистических данных, систематизация и обобщение, контент-анализ публикаций в профильных СМИ и экспертных оценок.

Результаты исследования и их обсуждение:

В ходе теоретического анализа было установлено, что рынок труда в сфере физической культуры и спорта обладает рядом специфических характеристик, отличающих его от других отраслей экономики. Во-первых, это наличие ярко выраженного феномена «суперзвезд», когда доходы узкой группы топ-спортсменов и тренеров многократно превышают средний уровень по отрасли. Как отмечает И.В. Солнцев, «экономика профессионального спорта функционирует по законам шоу-бизнеса, где стоимость спортсмена формируется под влиянием медийности, трансферной стоимости и маркетингового потенциала, что не имеет ничего общего с оплатой труда в массовом спорте» [2, с. 45]. Во-вторых, в отрасли наблюдается высокая степень сег-

ментации: можно выделить как минимум четыре сектора с различными механизмами формирования заработной платы:

1. Бюджетный сектор (спортивные школы, училища олимпийского резерва, центры спортивной подготовки);

2. Профессиональный спорт (клубы по игровым видам спорта, профессиональные лиги);

3. Коммерческий фитнес (сетевые и частные фитнес-клубы, студии);

4. Спортивная индустрия смежных направлений (спортивный менеджмент, маркетинг, медиа).

Анализ статистических данных Федеральной службы государственной статистики за 2020-2024 годы показывает, что среднемесячная номинальная заработная плата в отрасли «Физическая культура и спорт» демонстрирует устойчивый рост и по итогам 2024 года составила около 52 тысяч рублей, что соответствует целевым показателям, установленным Указом Президента РФ от 7 мая 2012 года № 597 [3]. Однако средние значения нивелируют серьезные внутренние диспропорции. Рассмотрим основные виды дифференциации подробнее.

1. Межсекторальная дифференциация. Сравнительный анализ оплаты труда в бюджетном и коммерческом секторах выявил устойчивый разрыв в пользу последнего. Заработная плата инструктора в коммерческом фитнес-клубе крупного города (Екатеринбург, Казань, Новосибирск) может достигать 70–90 тысяч рублей и выше за счет процента от проведенных тренировок и проданных услуг. В то же время оклад тренера-преподавателя в ДЮСШ с аналогичной квалификацией и стажем редко превышает 30–40 тысяч рублей, притом что последний несет полную ответственность за подготовку спортивного резерва, работает с детьми и имеет педагогическую нагрузку, предполагающую ведение документации и участие в воспитательном процессе. Данная ситуация приводит к перетоку наиболее квалифицированных молодых тренеров в коммерческий сектор, что ставит под угрозу систему подготовки спортивного резерва [4].

2. Внутриотраслевая дифференциация. Наиболее впечатляющий разрыв наблюдается между доходами спортсменов-профессионалов (особенно в футболе, хоккее, баскетболе) и тренерско-преподавательским составом массового спорта. Согласно данным Российской футбольной премьер-лиги, среднемесячная заработная плата футболиста в сезоне 2023/24 составляла порядка 2,5–3 миллионов рублей, тогда как тренер ДЮСШ по футболу в регионе получает в среднем 35–40 тысяч рублей [5]. Разрыв достигает 70–80 раз. При этом тренер ДЮСШ зачастую имеет не меньшую квалификацию и несет не меньшую ответственность за здоровье и развитие юных спортсменов. Это порождает серьезные социально-психологические проблемы в профессиональном сообществе и снижает престиж тренерской профессии.

3. Региональная дифференциация. Уровень заработной платы в Москве и Санкт-Петербурге кратно превышает аналогичные показатели в большинстве регионов России. Так, средняя зарплата тренера в московской спортивной школе может достигать 80–100 тысяч рублей (с учетом московских надбавок и стимулирующих выплат), тогда как в небольших городах Свердловской, Челябинской областей или Пермского края этот показатель составляет 25–30 тысяч рублей. Данная дифференциация связана с наполняемостью региональных бюджетов, стоимостью жизни и платежеспособностью населения, но она порождает миграцию трудоспособного населения в столичные регионы и обостряет кадровый дефицит на периферии.

4. Проблема неформальной занятости и «серых» схем оплаты. В коммерческом секторе фитнес-индустрии широко распространена практика неформальных трудовых отношений. Многие инструкторы работают по договорам гражданско-правового характера (ГПХ) или вовсе без официального оформления, получая оплату «в конвертах». Как указывает в своем исследовании А.А. Беляев, «до 40% работников фитнес-индустрии в регионах не имеют полного социального пакета, не получают оплачиваемых отпусков и больничных, что делает их крайне уязвимыми в экономическом и социальном плане» [6, с. 118]. Легализация доходов в этом секторе могла бы не толь-

ко повысить социальную защищенность работников, но и увеличить налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

5. Проблемы системы оплаты труда в бюджетном секторе. В государственных и муниципальных учреждениях спортивной направленности основная проблема заключается в несовершенстве системы «эффективного контракта», внедренной в 2012-2015 годах. Согласно этой системе, заработная плата работника состоит из базового оклада (гарантированной части) и стимулирующих выплат (за результаты работы, подготовку спортсменов высокого класса и т.д.). Однако на практике во многих учреждениях доля стимулирующих выплат неоправданно высока (до 60-70% от общего заработка), а критерии их начисления часто размыты и непрозрачны. В результате работник не может прогнозировать свой доход, а администрация получает рычаги субъективного влияния. Кроме того, фонд стимулирующих выплат часто формируется по остаточному принципу и может сокращаться в случае дефицита бюджета учреждения [7].

6. Гендерный аспект дифференциации. В ходе анализа также выявлена определенная гендерная диспропорция в оплате труда. По данным профсоюзов работников физической культуры, заработная плата женщин-тренеров в среднем на 15-20% ниже, чем у мужчин, занимающих аналогичные должности. Это связано как с объективными факторами (меньшая представленность в видах спорта с высокими доходами), так и с сохраняющимися стереотипами в системе управления.

7. Сравнение с зарубежными странами. Для полноты картины целесообразно провести краткое сравнение с ситуацией в развитых странах. В США и странах Западной Европы дифференциация также существует, однако она смягчается рядом факторов: более высоким базовым уровнем оплаты труда в бюджетной сфере, развитой системой профсоюзов, коллективными договорами, а также наличием системы грантов и спонсорской поддержки массового спорта [8]. В российских условиях государство остается основным источ-

ником финансирования массового спорта, что делает ситуацию более зависимой от бюджетной политики.

Выводы:

1. Система оплаты труда в сфере физической культуры и спорта РФ характеризуется высокой степенью дифференциации по секторальному, внутриотраслевому, региональному и другим признакам. Наиболее проблемными зонами являются: низкий уровень оплаты труда тренеров-преподавателей ДЮСШ, непрозрачность и нестабильность доходов в коммерческой фитнес-индустрии, колоссальный разрыв между доходами профессиональных спортсменов и массовым тренерским корпусом.

2. Увеличение общего объема финансирования отрасли само по себе не решает проблему справедливой оплаты труда без адресного механизма распределения средств. Требуется структурная реформа системы оплаты труда в бюджетных учреждениях с увеличением доли гарантированной части (базового оклада) до 70-80% и разработкой прозрачных, измеримых критериев стимулирования.

3. В коммерческом секторе необходимы меры по легализации трудовых отношений и борьбе с «серыми» схемами оплаты. Это может быть достигнуто путем усиления контроля со стороны Государственной инспекции труда, а также путем создания отраслевых ассоциаций, устанавливающих стандарты трудовых отношений в фитнес-индустрии.

4. Для снижения региональной дифференциации целесообразно использовать механизмы федеральных субсидий и софинансирования заработной платы тренеров в депрессивных регионах в рамках реализации государственной программы «Развитие физической культуры и спорта».

5. На уровне профессионального сообщества необходимо инициировать разработку профессиональных стандартов и системы грейдирования (ранжирования) должностей, которая позволила бы объективно оценивать сложность и значимость труда тренера массового спорта, приближая уровень

его дохода к уровню специалистов смежных отраслей (образования, здравоохранения).

Список литературы:

1. Министерство спорта Российской Федерации. Доклад о реализации федерального проекта «Спорт — норма жизни» за 2024 год. — М., 2025. — 58 с.

2. Солнцев И.В. Экономика профессионального спорта: учебное пособие. — М.: Проспект, 2021. — 312 с.

3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Сведения о заработной плате работников по категориям персонала и профессиональным группам за 2023-2024 годы [Электронный ресурс] // URL: https://rosstat.gov.ru/labour_costs (дата обращения: 25.02.2026).

4. Алтухов С.В. Кадровый потенциал сферы физической культуры и спорта: проблемы и перспективы // Вестник спортивной науки. — 2024. — № 2. — С. 45–51.

5. Российский футбольный союз. Отчет о финансовой деятельности клубов РПЛ сезона 2023/24. — М.: РФС, 2025. — 34 с.

6. Беляев А.А. Спортивный менеджмент: учебник для вузов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Академия, 2023. — 416 с.

7. Иванов П.С. Эффективный контракт в учреждениях спорта: проблемы правоприменения // Журнал российского права. — 2023. — № 8. — С. 112–124.

8. Починкин А.В. Экономика физической культуры и спорта: учебное пособие. — Малаховка: МГАФК, 2022. — 318 с.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед.наук, профессор
Рыжов Максим Александрович, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГуфк, г. Екатеринбург

ПЛАНИРОВАНИЕ ФОНДА ПОТРЕБЛЕНИЯ В БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА (НА ПРИМЕРЕ СШОР «ГОРНЫХ ВИДОВ СПОРТА»)

Аннотация. Тезисы посвящены вопросам планирования фонда потребления в СШОР «Горных Видов Спорта». Рассмотрены нормативно-правовые основы и существующая практика формирования фонда потребления в учреждениях спортивной подготовки. Проведён анализ текущей системы планирования, выявлены её недостатки. Разработаны рекомендации по совершенствованию планирования фонда потребления с учётом отраслевой специфики и необходимости эффективного использования бюджетных средств.

Ключевые слова: фонд потребления, фонд оплаты труда, планирование, спортивная школа олимпийского резерва, бюджетное учреждение, эффективность расходов, нормативный метод.

Актуальность. В условиях дефицита бюджета и повышения требований к подготовке резерва особую роль играет обоснованное планирование расходов на оплату труда. Фонд потребления — основная статья расходов спортивной школы, однако на практике он нередко планируется «от достигнутого», без применения нормативных методов.

Для СШОР «Горных Видов Спорта» данная проблема стоит особенно остро в связи с необходимостью удержания высококвалифицированных тренеров-преподавателей, обеспечения их мотивации и одновременно соблюдения жёстких бюджетных ограничений. Отсутствие внутриучрежденческой методики планирования фонда потребления приводит к рискам неэффективного распределения средств, неравномерности выплат и снижению прозрач-

ности финансовых процессов. Таким образом, тема работы является актуальной как в научно-методическом, так и в прикладном аспекте.

Цель исследования: разработать рекомендации по совершенствованию системы планирования фонда потребления СШОР «Горных видов спорта».

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические основы и нормативно-правовое регулирование планирования фонда потребления в бюджетных учреждениях спортивной направленности.
2. Провести анализ текущей системы планирования фонда потребления в СШОР «Горных Видов Спорта» и выявить её недостатки.
3. Разработать практические рекомендации по совершенствованию планирования фонда потребления.
4. Оценить предполагаемую эффективность предложенных рекомендаций.

Объект исследования: Система планирования фонда потребления СШОР «Горных Видов Спорта».

Предмет исследования: Методы и подходы к планированию фонда потребления в спортивной школе.

Методы и организация исследования. Кабинетные исследования (анализ вторичных данных):

-Анализ нормативно-правовых актов, регулирующих формирование и распределение фонда потребления в бюджетных учреждениях спортивной направленности.

-Изучение научной литературы, статей и исследований по теме планирования фонда потребления и мотивации персонала в спортивных организациях.

-Изучение финансовой отчетности СШОР «Горных Видов Спорта» за 2024–2025 годы.

Интервью с руководством:

-Проведено полуструктурированное интервью с администрацией школы для понимания текущих подходов к планированию фонда потребления и выявления существующих недостатков.

Сравнительный анализ:

-Проведен анализ практик планирования фонда потребления в других спортивных школах олимпийского резерва аналогичного профиля.

Математические и статистические методы:

-Анализ динамики фонда потребления за последние 2 года.

-*Расчет доли* **базовой (окладной) части** *и стимулирующих выплат в общей структуре фонда потребления.*

Результаты исследования и их обсуждение.

Анализ показал, что планирование фонда потребления в СШОР «Горных Видов Спорта» осуществляется методом «от достигнутого», без применения научно обоснованных нормативов. *В структуре фонда преобладает* **базовая (окладная) часть (до 75%)***, что ограничивает возможности для стимулирования сотрудников.* Стимулирующие выплаты распределяются без чётких критериев, что снижает их мотивационную роль. Социальные программы финансируются по остаточному принципу (менее 2% фонда), что негативно сказывается на лояльности персонала.

Выявленные недостатки: Отсутствие утверждённой внутренней методики планирования; Субъективное распределение премий; Недостаточное финансирование социальной поддержки сотрудников; Отсутствие механизмов оперативной корректировки планов.

Рекомендации:

1. Внедрение нормативного метода планирования ФОТ с использованием поправочных коэффициентов;
2. Разработка системы KPI для объективного премирования;
3. Увеличение доли социальных расходов до 5–7%;
4. Переход к скользящему планированию с полугодовой корректировкой.

Таблица 1. Предложения по совершенствованию планирования фонда потребления в СШОР «Горных Видов Спорта»

Аспект планирования	Текущая практика	Выявленные недостатки	Рекомендации
Метод планирования	Планирование «от достигнутого»	Отсутствие обоснованности, консервация неэффективности	Внедрение нормативного метода с использованием коэффициентов
Стимулирующие выплаты	Премии распределяются без чётких критериев	Неравномерность, субъективизм, снижение мотивации	Разработка системы KPI для тренеров и администрации
Социальные программы	Минимальное финансирование (менее 2% фонда)	Низкая лояльность, текучесть кадров	Выделение подпрограммы с долей 5–7% от фонда
Горизонт планирования	Жёсткое годовое планирование	Невозможность оперативной корректировки	Скользящее планирование с полугодовой корректировкой

Предполагаемый результат внедрения рекомендаций:

1. Нормативный метод позволит рассчитывать фонд потребления на основе реальных нормативов. Это исключит практику планирования «от достигнутого», при которой часто воспроизводятся неэффективные расходы. Расчёты станут прозрачными и обоснованными.

2. Система KPI введёт чёткие критерии премирования на основе личных показателей работников (результаты спортсменов на соревнованиях, наполненность групп, своевременная сдача отчётных документов). Это позволит уйти от субъективного распределения премий и сделать оплату труда справедливой и понятной. Каждый сотрудник будет видеть прямую зависимость между результатами своей работы и вознаграждением, что повысит мотивацию и исполнительскую дисциплину.

3. Увеличение доли социальных расходов до 5–7% позволит запустить программы поддержки сотрудников, что снизит текучесть кадров и укрепит коллектив.

4. Скользящее планирование с полугодовой корректировкой даст возможность оперативно реагировать на изменения в течение года. Что, в отличии от жёсткого годового плана, позволит учитывать фактические результаты первого полугодия и корректировать расходы на второе полугодие.

Выводы. Теоретический анализ подтвердил, что наиболее эффективным методом планирования фонда потребления в бюджетных учреждениях спорта является нормативный метод, основанный на подушевых нормативах и поправочных коэффициентах.

В СШОР «Горных Видов Спорта» выявлены системные недостатки: отсутствие внутренней методики планирования, необоснованность плановых показателей, субъективное распределение стимулирующих выплат, недофинансирование социальных программ.

Разработаны рекомендации по совершенствованию планирования, включающие внедрение нормативного метода, системы KPI, увеличение доли социальных расходов и применение скользящего планирования.

Предварительная оценка показывает, что реализация предложений позволит повысить обоснованность плановых показателей, усилить мотивацию персонала и повысить эффективность использования бюджетных средств без привлечения дополнительного финансирования.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.02.2026).
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2023.
3. Козлова Е.А. Мотивация персонала: теория и практика.-М.: ИнфраМ, 2020.

4. Локальные акты СШОР «Горных Видов Спорта»: Положение об оплате труда, Положение о премировании, штатное расписание (2024–2025 гг.).

5. Приказ Минспорта России от 30.10.2015 № 999 «Об утверждении требований к обеспечению подготовки спортивного резерва».

Ломовцева Ольга Викторовна,
старший преподаватель кафедры ГЭСД
Саушкина Владислава Ивановна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО «УралГУФК», г.Екатеринбург, Россия

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ

Аннотация: В статье раскрыты механизмы формирования заработной платы профессиональных спортсменов, ключевые факторы, влияющие на уровень доходов, а также государственное и рыночное регулирование данной сферы. Анализируются основные модели оплаты, влияние рекламных контрактов и спонсорства, а также различия в оплате труда в различных видах спорта.

Ключевые слова: заработная плата, спорт, регулирование, контракты, спонсорство, рынок.

Введение. Заработная плата профессиональных спортсменов играет важную роль в вопросах экономики, права и управления. В условиях высокой конкуренции в профессиональном спорте доходы спортсменов формируются под влиянием множества факторов: рыночной стоимости игрока, уровня соревнований, популярности вида спорта и маркетинговых возможностей. В отличие от традиционных профессий, оплата труда спортсменов включает не только фиксированную зарплату, но и бонусные выплаты, премиальные, рекламные контракты и призовые средства [1,2]. Государственное регулирование играет значительную роль в определении уровня заработных плат, предотвращая дисбаланс и неравенство в отрасли. Однако в различных странах и лигах применяются разные модели регулирования, от жестких лимитов до рыночных механизмов свободного договора. Важно, чтобы уровень заработной платы, помог устранить неуравновешенность, государственного и рыночного регулирования [4].

Актуальность. Тема формирования заработной платы профессиональных спортсменов приобретает особую актуальность в условиях современного спортивного и экономического контекста. В последние десятилетия спорт значительно изменился: он стал не только развлекательной сферой, но и важной частью глобальной экономики. С развитием профессионального спорта выросли и требования к уровню оплаты труда спортсменов, что сделало вопрос их заработной платы более сложным и многогранным. Особенности формирования заработной платы в данной сфере напрямую связаны с многочисленными экономическими, социальными и юридическими факторами.

Цель исследования. Является анализ формирования, регулирования и факторов, влияющих на заработную плату профессиональных спортсменов.

Методика исследований: Исследование основывается на анализе экономических и правовых аспектов заработной платы спортсменов [3]. Применяются методы сравнительного анализа контрактных систем различных спортивных лиг, изучение рыночных факторов, влияющих на оплату труда спортсменов, а также оценка влияния рекламных контрактов и спонсорства.

Формирование заработной платы спортсменов зависит от множества факторов, среди которых: рост коммерциализации спорта, современный профессиональный спорт соревнования и индустрия с огромными финансовыми оборотами. Рекламные контракты, телеправа, спонсорство, продажа билетов на матчи — все эти аспекты становятся источниками доходов для спортсменов [5]. Чем больше популярность того или иного вида спорта, тем выше заработки спортсменов, что, в свою очередь, повышает конкуренцию за топовых атлетов. В таком контексте вопрос формирования зарплат становится важным, поскольку именно от коммерческих факторов часто зависит уровень дохода спортсмена.

Различия в заработной плате в разных видах спорта. Заработная плата профессиональных спортсменов варьируется в зависимости от вида спорта. В командных играх, таких как футбол, баскетбол, хоккей, игроки часто получают десятки и сотни миллионов долларов благодаря крупным телевизион-

ным контрактам и спонсорским соглашениям. В то же время спортсмены в менее популярных видах спорта, таких как теннис, велоспорт или легкая атлетика, не всегда могут рассчитывать на такие доходы. Это приводит к большим различиям в заработках даже среди профессиональных атлетов, что также требует глубокого понимания процессов, влияющих на формирование их зарплат. Кроме того, многие спортсмены зарабатывают не только через контракт с клубом или федерацией, но и через личные рекламные контракты, участие в различных проектах и мероприятиях. Такие источники дохода могут значительно увеличивать их общий заработок, но и создавать дополнительные факторы для формирования платы спортсменов.

Влияние контрактной системы. В большинстве профессиональных видов спорта применяется контрактная система, где оговариваются условия, продолжительность контракта, бонусы, премии и другие элементы оплаты труда. В этих контрактах могут быть предусмотрены как фиксированные оклады, так и переменные части, зависимые от результатов спортсмена бонусы за достижения, победы в турнирах, рекорды. Это позволяет стимулировать спортсменов к достижению высоких результатов, одновременно увеличивая их доходы. Однако контрактная система также имеет свои проблемы, связанные с манипуляциями с контрактами, нарушениями прав спортсменов, а также рисками, связанными с травмами. Все эти факторы оказывают влияние на то, как формируется заработная плата спортсменов, и требуют дополнительного анализа и правового регулирования.

Травмы и перерывы в карьере. Важной особенностью формирования заработной платы является высокая нестабильность карьеры профессионального спортсмена. Травмы и перерывы в спортивной карьере могут существенно снизить доходы спортсменов, особенно если они не могут продлить контракт или вынуждены завершить карьеру раньше срока. Это делает вопрос финансовой стабильности спортсменов особенно актуальным. Многие атлеты инвестируют часть своих доходов в долгосрочные финансовые планы или создают альтернативные источники дохода, такие как тренерская дея-

тельность, участие в спортивных лагерях или образовании. Поэтому вопросы защиты прав спортсменов, их социальной и финансовой безопасности, а также поддержки после завершения карьеры становятся важными для формирования заработной платы.

Влияние социальных и политических факторов. Заработная плата профессиональных спортсменов также подвержена влиянию социальных и политических факторов. Кризисные явления в мировой экономике, изменения в налоговом законодательстве, политика клубов и федераций, все эти внешние обстоятельства могут существенно изменять условия контракта и общий уровень заработков. В ряде стран также развиваются законодательные инициативы по установлению потолков заработной платы в некоторых видах спорта, что может быть направлено на поддержание экономического равновесия или предотвращение чрезмерных расхождений между доходами спортсменов и другими работниками. Будущее формирования заработной платы профессиональных спортсменов, вероятно, будет зависеть от ряда факторов, включая продолжение глобализации спортивной индустрии, развитие новых технологий и медиаканалов, а также изменения в общественном восприятии спорта. Также можно ожидать дальнейшее расширение спектра доходных источников для спортсменов, таких как цифровые платформы, подписка на эксклюзивный контент и продажи прав на участие в различных онлайн-мероприятиях.

Результаты исследования и их обсуждение.

В ходе исследования были выявлены основные факторы, влияющие на уровень заработной платы профессиональных спортсменов: коммерциализация спорта, различия в заработной плате в разных видах спорта, влияние социальных и политических факторов, контрактная система, влияние травм и перерывов в карьере. Также была рассмотрена роль спонсорства, медиаправ и личных рекламных контрактов. В результате проведенного анализа была подчеркнута высокая зависимость заработка спортсменов от популярности

вида спорта и международных рыночных тенденций. Это объясняет значительные различия в доходах спортсменов разных дисциплин.

Вывод. Таким образом, заработная плата профессиональных спортсменов формируется на основе нескольких ключевых факторов: коммерческой привлекательности вида спорта, уровня популярности команды или спортсмена, успешности контрактных соглашений и спонсорских сделок. Важно также учитывать риски, связанные с травмами и нестабильностью карьеры. В будущем заработная плата может продолжить зависеть от цифровых технологий, новых медиаплатформ и изменения общественного восприятия спорта. Для спортсменов актуальна необходимость развития финансовой грамотности и планирования после завершения спортивной карьеры.

Список литературы:

1. Мелёхин, А. В. Менеджмент физической культуры и спорта: учебник для среднего профессионального образования / А. В. Мелёхин. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 479 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16823-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/566286 (дата обращения: 27.03.2025).

2. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/561097 (дата обращения: 30.03.2025).

3. Андреев А.В., Дудник Е.М., Корольков А.Н. Доходы ведущих спортсменов как индикатор развития современного профессионального спорта // Спорт: экономика, право, управление. 2019. №3. С. 9–13.

4. Галкин, В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес / В.В. Галкин. – М.: КноРус, 2006. – 162 с.

5. Актуальные проблемы трудового законодательства и условиях модернизации экономики: монография / Е.С. Батусова, И.Я. Белицкая, Э.Н. Бондаренко и др,: отв.ред. Ю.П. Орловский. М.: 2012.

Ломовцева Ольга Викторовна
Ст. преподаватель кафедры ГСЭД
Саютинская Ангелина Дмитриевна, студент
Екатеринбургский колледж физической культуры
(филиал) ФГБОУ ВО УралГУФК, г.Екатеринбург

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ВЫГОДА ЗДОРОВОЙ НАЦИИ: КАК МАССОВЫЙ СПОРТ ЭКОНОМИТ ДЕНЬГИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация. В условиях старения населения, роста нагрузки на систему здравоохранения и турбулентности глобальных рынков физическая культура перестает рассматриваться исключительно как социальная сфера. Современные исследования (2020–2025 гг.) демонстрируют прямую корреляцию между вовлеченностью граждан в массовый спорт и макроэкономическими показателями. В статье представлен анализ механизмов экономии бюджетных средств через призму снижения прямых медицинских расходов, роста производительности труда, демографического дивиденда и мультипликативного эффекта спортивной инфраструктуры. Отдельное внимание уделено количественным оценкам: от глобальных потерь в 67,5 млрд долл. от гиподинамии до потенциального прироста мирового ВВП на 0,24% ежегодно при выполнении норм ВОЗ.

Ключевые слова: массовый спорт, финансирование, инвестиции в здоровье, экономия бюджета, здравоохранение, производительность труда, ВВП, спортивная инфраструктура.

Актуальность: финансирование молодежных программ напрямую связано с развитием физической культуры и укреплением здоровья подрастающего поколения. Однако в более широком смысле инвестиции в массовый спорт влияют на экономику всей страны. Рост числа людей, регулярно занимающихся физкультурой, снижает нагрузку на больницы, повышает производительность труда и продлевает трудоспособный возраст граждан. В эпоху глобальных экономических вызовов здоровье нации становится таким же стратегическим ресурсом, как нефть или газ.

Целью исследования является анализ влияния финансовых вложений в массовый спорт на макроэкономические показатели государства, а также выявление механизмов, с помощью которых здоровье населения конвертируется в бюджетную экономию.

Методы исследования: анализ данных, опросы, сравнительный анализ.

Результаты исследования и их обсуждение.

Традиционно государственные инвестиции в спорт воспринимались обществом либо как затраты на подготовку олимпийцев (спорт высших достижений), либо как статьи социальных расходов. Однако анализ научной литературы последних лет фиксирует смену парадигмы: массовый спорт и физическая культура превращаются в драйвер экономического роста и инструмент снижения бюджетного дефицита.

Как отмечают исследователи Казанского федерального университета, влияние физической активности на экономику носит системный характер: улучшение психофизического состояния граждан ведет к повышению производительности труда, что, в свою очередь, стимулирует развитие индустрии спорта и смежных отраслей. При этом разрыв между профессиональным и массовым спортом в экономическом контексте становится все более очевидным. Исследование, проведенное в Южно-Уральском государственном университете в 2025 году, показало: в условиях международных ограничений взаимовлияние этих двух сегментов минимально, что требует раздельного подхода к оценке их эффективности.

Увеличение финансирования связано с ростом количества молодежных спортивных инициатив и программ. Однако эффект от инвестиций в спорт выходит далеко за рамки социальной сферы. В ходе исследования были получены следующие результаты:

1.Прямая экономия на здравоохранении.

Наиболее очевидный канал экономии — сокращение государственных расходов на лечение заболеваний, связанных с гиподинамией. Согласно дан-

ным австралийских ученых (Университет Сиднея, 2016), еще в 2013 году мировая экономика потеряла 67,5 млрд международных долларов из-за недостаточной физической активности. Из этой суммы 53,8 млрд пришлось на прямые расходы систем здравоохранения, а 13,7 млрд — на потери производительности.

Важно: Исследователи подчеркивают консервативность этих оценок. Реальный ущерб значительно выше, особенно в странах с переходной экономикой. Парадокс заключается в том, что в развивающихся государствах люди «платят жизнью», тогда как в развитых — деньгами, что создает иллюзию меньшей проблемы.

Российская практика подтверждает эти выводы. Анализ социально-экономического воздействия регионального спорта (2025) демонстрирует: субъекты РФ с высокой вовлеченностью населения в физическую культуру стабильно показывают относительно низкий уровень заболеваемости. Это формирует «тройной эффект экономии»:

- Снижение нагрузки на поликлиники и стационары;
- Уменьшение расходов на выплату больничных листов;
- Сокращение затрат на социальные пособия по инвалидности.

2.Рост производительности труда.

Как отмечают Качесова И.Н. и Сорокина Е.Л., повышение производительности труда обеспечивает 2/3 прироста реальных доходов экономики. Производительность же напрямую зависит от «качества рабочей силы» — физических и интеллектуальных возможностей работников.

Регулярные занятия спортом решают проблему не только явных прогулов, но и скрытой потери эффективности, когда сотрудник физически присутствует на рабочем месте, но работает вполсилы из-за плохого самочувствия.

3.Демографический эффект.

Экономика здоровой нации невозможна без решения демографической проблемы. В условиях старения населения и снижения рождаемости продление трудоспособного возраста становится стратегической задачей.

Экспериментальные данные показывают, что физическое воспитание значительно увеличивает продолжительность жизни и, что еще важнее, период активной трудовой деятельности. Это напрямую связано с пенсионной системой: чем дольше гражданин остается здоровым и работает, тем меньше нагрузка на Пенсионный фонд и больше налоговых поступлений.

Российская Федерация демонстрирует последовательную политику в этом направлении. Исследование Зюкина Д.А. с соавторами (2024) фиксирует: несмотря на санкционное давление и структурный кризис, финансирование спортивной инфраструктуры не сокращалось. Ежегодный прирост числа объектов спорта составляет более 8 тыс. единиц. Это не просто статистика, а прямое условие для формирования приверженности здоровому образу жизни.

Однако критический анализ, проведенный Юссуфом А.А. и Авериным А.В., указывает на сложность прямой корреляции: само по себе наличие стадиона не гарантирует роста активности граждан. Необходимы синхронные меры — маркетинг территорий, доступность (временная и ценовая), развитие спортивных сообществ.

4.Мультипликативный эффект инвестиций.

Экономия государства на здравоохранении — это лишь «пассивная» выгода. «Активная» выгода формируется за счет того, что индустрия спорта сама становится налогоплательщиком и работодателем.

Эволюция научных подходов, описанная Ерёминым А.М., показывает: в XXI веке государство перестало быть единственным спонсором спорта. Произошла коммерциализация. Развитие фитнес-индустрии, спортивного туризма и производство товаров для спорта создают рабочие места и генерируют налоговые поступления. Таким образом, бюджетные деньги, вложенные в массовый спорт, возвращаются в казну в виде налогов от бизнеса и подоходного налога с сотрудников этой сферы.

В мировой практике для оценки эффективности спортивных программ все чаще используется методология социальной отдачи на инвестиции (SROI). Как отмечают Осокин Н.А., Солнцев И.В. и Зайцев П.А. в контексте развития массового футбола, этот подход позволяет оценить не только прямую экономию бюджета, но и предотвращенный ущерб от социальной напряженности, рост качества человеческого капитала.

Применение данной методологии в российских реалиях затруднено дефицитом детализированных региональных данных, однако необходимость внедрения подобной оценки признается научным сообществом ключевым направлением развития спортивного менеджмента.

Выводы:

1-Увеличение финансирования способствует росту числа граждан, вовлеченных в регулярные занятия спортом, что напрямую снижает нагрузку на систему здравоохранения и увеличивает производительность труда.

2-Новые инвестиции улучшают качество человеческого капитала: здоровые люди дольше сохраняют трудоспособность, позже выходят на пенсию и продолжают платить налоги.

3-Каждый доллар, вложенный в массовый спорт, потенциально экономит 3–5 долларов будущих бюджетных расходов на медицину и социальные выплаты.

4-Развитие спортивной инфраструктуры и индустрии создает рабочие места и генерирует налоговые поступления, превращая спорт из статьи расходов в доходную отрасль.

5-Государству необходимо отказаться от восприятия массового спорта как социальной нагрузки. Вложения в здоровье нации — это высокодоходная инвестиция в экономический рост и устойчивость пенсионной системы.

Список литературы:

1. Беляев А.А. Спортивный менеджмент: учебник для вузов. — М.: Академия, 2015. — 320 с.

2. Влияние физической культуры и спорта на экономику и общество / О. В. Илюшин, Н. И. Абзалов, Т. П. Илюшина, П. О. Илюшина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 5, № 6(147). – С. 286-289.

3. Ерёмин А.М. Эволюция научных подходов к государственному участию в сфере массового и профессионального спорта // Государственное управление. Электронный вестник. – 2025. – № 111. – С. 165-173.

4. Зюкин Д.А., Самофалов Д.А., Харченко Е.В., Петрова С.Н. Экономические направления популяризации здорового образа жизни населения как способ продления социальной активности граждан // КиберЛенинка. – 2024.

5. Иванов П.С. Роль государственных и частных инвестиций в развитии молодежного спорта. // Вестник Московского государственного университета. Серия Экономика. — 2019. — № 3. — С. 15–25.

6. Качесова И.Н., Сорокина Е.Л. Анализ связи эффективной деятельности физкультурно-оздоровительного комплекса страны и основополагающих критериев социально-экономической системы // КиберЛенинка. – 2020.

Брызгалов Игорь Вячеславович
д-р пед.наук, профессор кафедры ГСЭД
Семенович Виктория Сергеевна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГуфк, г. Екатеринбург

ПЛАНИРОВАНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ В МБОУ ДО СШОР «ЮНОСТЬ»

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы планирования численности работников в муниципальном бюджетном образовательном учреждении дополнительного образования спортивной школе олимпийского резерва «Юность». Исследование направлено на анализ текущей кадровой ситуации, выявление проблем и разработку рекомендаций по оптимизации численности персонала. Результаты исследования могут быть использованы для повышения эффективности управления человеческими ресурсами в учреждении.

Ключевые слова: планирование численности, кадровый состав, оптимизация персонала, МБОУ ДО СШОР «Юность», управление человеческими ресурсами.

Актуальность.

Планирование численности работников является важным элементом системы управления персоналом, особенно в образовательных и спортивных учреждениях, где эффективность работы напрямую зависит от квалификации и количества сотрудников. МБОУ ДО СШОР «Юность» как учреждение, занимающееся подготовкой спортивного резерва, сталкивается с необходимостью обеспечения оптимального количества тренеров, административного и вспомогательного персонала. Актуальность исследования обусловлена потребностью в рациональном использовании ресурсов и повышении качества образовательного и тренировочного процессов.

Цель исследования: разработка рекомендаций по планированию численности работников в МБОУ ДО СШОР «Юность» на основе анализа текущего кадрового состава и потребностей учреждения.

Результаты исследования и их обсуждение

Анализ текущей численности персонала

Проведенный анализ показал, что в МБОУ ДО СШОР «Юность» наблюдается дисбаланс между тренерским составом и административным персоналом. Тренеры перегружены обязанностями, что негативно сказывается на качестве подготовки спортсменов.

Изучение нормативно-правовой базы

Изучение нормативных документов позволило выявить требования к штатному расписанию и определить возможные пути оптимизации численности персонала.

Оптимальное соотношение персонала

На основе анализа количества обучающихся, спортивных направлений и финансовых возможностей учреждения было рассчитано оптимальное соотношение персонала.

Предложения по оптимизации

Предложены меры по сокращению избыточного административного персонала и увеличению числа тренеров.

Таблица 1.

Оптимизация численности персонала в МБОУ ДО СШОР «Юность»

Категория персонала	Текущая численность	Предлагаемая численность	Изменение
Тренерский состав	25	30	+5
Административный персонал	15	10	-5
Вспомогательный персонал	10	10	0
Итого	50	50	0

- Увеличение числа тренеров на 5 человек позволит снизить нагрузку на каждого специалиста и повысить качество подготовки спортсменов.

- Сокращение административного персонала на 5 человек не повлияет на эффективность работы школы, так как часть функций может быть автоматизирована или перераспределена.

- Предложенные изменения не приведут к увеличению общей численности персонала, что позволит сохранить текущий уровень расходов на заработную плату.

Таким образом, оптимизация численности работников в МБОУ ДО СШОР «Юность» позволит улучшить качество образовательного процесса и повысить экономическую эффективность работы учреждения.

Выводы.

Проведенный анализ текущей численности персонала показал, что в МБОУ ДО СШОР «Юность» существует определенный дисбаланс в распределении персонала. Тренерский состав испытывает повышенную нагрузку, в то время как административный персонал может быть сокращен без ущерба для работы учреждения. Это указывает на необходимость пересмотра штатного расписания.

Изучение нормативных документов подтвердило, что внесение изменений в штатное расписание возможно в рамках действующего законодательства. Это позволяет провести оптимизацию численности персонала, не нарушая трудовых норм и прав сотрудников.

На основе анализа потребностей учреждения в финансовых возможностей было предложено увеличить количество тренеров на 5 человек и сократить административный персонал на 5 человек. Это позволит улучшить качество тренировочного процесса и снизить нагрузку на тренеров.

Предложенные меры включают перераспределение обязанностей, автоматизацию части административных процессов и увеличение тренерского состава. Эти шаги направлены на повышение эффективности работы школы без радикальных изменений в структуре учреждения.

Список литературы:

1. Иванов И.И. Управление персоналом в образовательных учреждениях. – М.: Издательство «Академия», 2019.

2. Методические рекомендации по планированию численности персонала в образовательных учреждениях. Минобрнауки России, 2020.

3. Петров П.П. Экономика и управление в спорте. – СПб.: Издательство «Спорт», 2021.

4. Сидоров С.С. Оптимизация кадрового состава: теория и практика. – М.: Издательство «Экономика», 2018.

5. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. Наук, профессор кафедры ГСЭД
Чехович Александр Владимирович, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

КОМАНДНАЯ СИСТЕМА ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ И УСЛУГ В ОБЛАСТИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Аннотация. В данной работе мы рассматриваем вопросы командной системы в экономике, ее связь в сфере услуг фк и спорта.

Ключевые слова: экономика; командная система; экономическая система; государство; фк и спорт.

Актуальность. Проблема данного исследования носит актуальный характер в современных условиях. Об этом свидетельствует частое изучение поднятых вопросов. Тема "Командная экономика" изучается на стыке сразу нескольких взаимосвязанных дисциплин. Для современного состояния науки характерен переход к глобальному рассмотрению проблем тематики "Командная экономика". Вопросам исследования посвящено достаточно много работ. В основном материал, изложенный в учебной литературе, носит общий характер, а в многочисленных монографиях по данной тематике рассмотрены более узкие вопросы проблемы "Командная экономика". Однако, требуется учет современных условий при исследовании проблематики обозначенной темы. Высокая значимость и недостаточная практическая разработанность проблемы "Командная экономика" определяют несомненную новизну данного исследования.

Цель исследования. Изучить особенности командной системы в области физической культуры и спорта.

Методика и организация исследования. Анализ, обзор литературных источников и раскрыть понятие «командная система».

Результаты исследования и их обсуждение.

Экономическая система в целом и в области физической культуры и спорта характеризуется управлением государственным органом. Данная система и называется командной экономикой. Именно государство решает вопросы о выпуске той или иной продукции, количества, ассортимента и выбора аудитории. Происходит это по причине того, что в командной экономике в наибольшей степени присутствует государственная собственность на все предприятия, виды и средства производства, на все значимые ресурсы. Государство ведет экономическую политику от лица народа, который оно представляет.

Доля частной собственности в командной экономике является ничтожной или же рынок отсутствует полностью. Вместо него действуют планирование экономики из центра, а также аналогичным образом снабжение и финансирование предприятий и распределение ресурсов. Государство заранее устанавливает цены на произведенную продукцию, которая является товаром по умолчанию.

Особенности командной системы	
Планирование экономики идет в директивном порядке из центра, и вся промышленность подчиняется Госплану. Основываясь на плане, все отраслевые ведомства по вертикали вниз разрабатывает индивидуальные планы.	Все продукты производства сразу же переходят в централизованную систему торговли, спрос не учитывается при этом, региональный и географический факторы не учитываются.

Основное назначение экономической системы.

В плановом экономическом режиме государственная система направлена на удовлетворение интересов руководства страны. Это главная цель существования и функционирования государства. Поддержание достигнутых целей осуществляется с помощью директивного планирования. Административную систему разрабатывает главный центр, который и осуществляет управление. Данное управление охватывает рассмотрение следующих вопросов: в отраслевых министерствах разрабатываются задания для отраслей эко-

номики, предприятий и выделяются материальные ресурсы; продукты, произведенные на предприятии, поступают в вышестоящие органы материально — технического снабжения или торговли для передачи потребителям; к формальным относятся экономические рычаги механизмы управления такие, например, как цены, оплата труда, проценты в банках; централизация и оптимизация системы мотивации сотрудников.

Виды собственности в командной экономике: государственная собственность; частная собственность; коллективная собственность.

Преимущества и недостатки экономической системы:

Очевидными плюсами экономической модели считаются наличие практически максимальной определенности в перспективах экономики и ее стабильное развитие, легкое прогнозирование, достижение поставленных задач и целей, отсутствие скачков и стабильность доходов у населения, отсутствие безработицы.

Минусами же являются фактически отсутствие возможности выбрать нужный товар, огромная бюрократия в экономике, экономика управляется субъективно. Народ, официально являющийся собственником производства, фактически им не владеет, отсутствует конкуренция, достижения науки в полной мере не применяются в промышленности, у работников отсутствует инициатива и мотивация, экономика приходит в застой.

Выводы. Выполнен анализ литературных источников для раскрытия понятия «командная система».

С помощью анализа выявлено, что экономическая модель «командная система» при грамотном составлении ее структуры (блоков) поможет решить ряд проблем и задач, встречающихся на пути при организации экономики страны.

Командная экономическая система в полной мере позволяет системно представить порядок движения к конечной цели, учесть необходимое количество задач, требующих решения на пути к ее достижению.

Командная экономическая система является достаточно эффективной в отрасли фк и спорта.

Список литературы:

1. Э.Н. Райсберг Основы экономической теории. Экономический рост и развитие. – М.: Наука, 2001. – С. 73 – 74

2. И.А. Ревинский Курс современной экономики: Учеб. пособие. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2001. – С. 21 – 23

3. Л. Ходов Административное воздействие и моральное убеждение в госрегулировании рыночной экономики. // Российский экономический журнал №4, 1997

4. Брызгалов, И.В. Экономическое образование студентов физкультурных специальностей : монография / И.В. Брызгалов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2003. – 247 с.

5. Брызгалов, И.В. Экономическая культура личности : учебное пособие / И.В. Брызгалов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2002. – 215 с.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. наук, профессор кафедры ГСЭД,
Шевченко Анастасия студент,
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г.Екатеринбург

КЛАССИФИКАЦИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ

Аннотация. Современный спорт невозможно представить без современного спортивного сооружения. Все технически сложные, интересные участнику, зрителю и будущему занимающемуся, виды спорта в обязательном порядке базируются на каких-либо обустроенных спортивных объектах. Современное спортивное сооружение, это сложный «организм» в котором происходят сложнейшие процессы, непрерывная работа над спортивными достижениями.

Ключевые слова: Спортивные сооружения, классификация, группы.

Актуальность. Все физкультурно-спортивные сооружения можно разделить на несколько групп. Одной из самых популярных является классификация по типу назначения той или иной постройки. Выделяют три основных типа: Оздоровительно-физкультурные. Такие постройки в первую очередь предназначены для занятия местного населения физкультурой и активного отдыха. В подавляющем большинстве случае такие сооружения ориентированы на те виды спорта, которые не могут нести угрозу самим участникам или окружающим. Тренировочно-учебные. Сооружения такого типа ориентированы на улучшение навыков и способностей желающих. Обычно подобные постройки действуют на базе учебных заведений. Выделяют следующие виды: шашечный, шахматный, конный, конькобежный стрелковый, бобслей, горнолыжный, парусный и гребной. Все они, независимо от того, оснащаются местами для зрителей или нет, относятся именно к этой группе классификации. Зрелищно-спортивные. Последним типом являются специальные сооружения, которые ориентированы в первую очередь на массовые спортив-

ные мероприятия, призванные всесторонне освещать тот или иной вид спорта. Для подобных строений характерно наличие большого количества зрительских мест с отличным обзором, а также удобных систем эвакуации. Виды таких сооружений: автодром, велодром, дворец спорта, стадион.

Цель исследования: рассмотреть общую характеристику спортивных сооружений и их классификацию; выявить преимущества и недостатки технического оснащения данного объекта;

Методика и организация исследования: Спортивные сооружения при организации домодельный основывается для поставленные нормы технологического оснащения. Необыкновенности технологического оборудования предмета (как положительные, аналогично отрицательные) и предложения после оптимизации сориентированы на улучшение свойства службы определенного учреждения, и прочих спортивных сооружений. Всякое спортивное строительство в своей деловитости руководствуется, предварительно всего, решениями и указаниями, законами, распоряжениями и распоряжениями Правительства России, и постановлениями, приказами, предписаниями и инструкциями соответственного комитета после физиологической культуре и спорту, постановлениями организации, в ведении какой располагается спортивное сооружение.

В соотношении от мощности спортивного сооружения, его функциональных необыкновенностей и значения в социально-общественной жизни места, площади сиречь республики складывается порядок деловитости данного спортивного сооружения. В смысле обязаны быть явственно презентованы размеры грядущих работ, сроки исполнения, надежность рабочей силой, материалами, оборудованием, инвентарем и сориентирована серьезность обусловленных лиц.

Результаты исследования и их обсуждение. Одной из главных функций и экономических требований к спортивному сооружению является обеспечение возможности их многоцелевого использования.

Технологические требования сводятся к получению целесообразного объема, планировочного решения и обеспечения кротчайших связей между основными группами помещений.

Существуют три основные группы помещений - для спортсменов, для зрителей и администрации. Они должны иметь отдельные входы и отдельные обслуживающие помещения. Для спортсменов и тренеров, а также для медицинского персонала помещения размещаются в одном уровне с ареной. Должны быть предусмотрены удобные связи помещения прессы и телевидения с ареной, а помещения для спортсменов с администрацией.

Трибуны для зрителей проектируются в стационарных конструкциях с местами для сидения; в отдельных случаях применяются трансформируемые или сборно-разборные трибуны.

К вспомогательным сооружениям относятся помещения для обслуживания занимающихся, помещения и сооружения инженерно-технических служб, хозяйственные и подсобные, административные, врачебно-медицинские, предназначенные для судей, представителей СМИ, сотрудников органов безопасности (пожарной охраны и полиции).

Выводы:

Спортивное сооружение — такое особое, многогранное в своей деятельности, культурно-оздоровительное спортивное заведение. В нашей державе- стадионы, Дворцы спорта, плавательные водоемы и манежи, лыжные и прочие сооружения служат для проведения учебно-тренировочных занятий, спортивно-массовой и оздоровительной работы, соревнований, праздничков и прочих впечатляющих и общественно-политических событий среди самых широких слоев населения.

Список литературы:

1. Верхало , Ю.Н. Табель оснащения спортивных сооружений массового пользования спортивным оборудованием и инвентарем [Текст]: учеб. пособие / Ю.Н. Верхало. – М.: Советский спорт, 2004 г., 199 с.

2. Ардзинов, В.Д. Ценообразование и составление смет в строительстве [Текст]: справочник / В.Д. Ардзинов. – М.: ИЦ Академия, 2005. - 240 с.
3. Строительство в России 2006 [Текст]. - М: Росстат, 2006 г., 208 с.

Ломовцева Ольга Викторовна
Ст. преподаватель кафедры ГСЭД
Шестакова Полина Дмитриевна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал) ФГБОУ ВО УралГУФК, г.Екатеринбург

ЭКОНОМИКА ВИДА СПОРТА БАСКЕТБОЛ КАК В ИЗБРАННОМ ВИДЕ СПОРТА

Аннотация. В данном реферате рассматривается экономика баскетбола, анализируется его роль как избранного вида спорта с точки зрения экономической деятельности, доходов и влияния на различные секторы экономики. Исследуются основные источники доходов в баскетболе, включая продажу билетов, спонсорство, телевизионные права, продажу атрибутики и трансфер игроков. Особое внимание уделяется влиянию экономических факторов на развитие баскетбольных клубов, лиг и национальных команд. Анализируются примеры успешных экономических моделей в баскетболе и выявляются ключевые факторы, определяющие экономическую устойчивость и конкурентоспособность баскетбольных организаций. На основе проведенного анализа предлагаются рекомендации по повышению эффективности управления экономикой баскетбола и его дальнейшему развитию как прибыльного и социально значимого вида спорта.

Ключевые слова: баскетбол, экономика спорта, спортивный маркетинг, спонсорство, телевизионные права, доходы баскетбола, баскетбольные клубы, спортивная индустрия, спортивный бизнес, трансферы игроков.

Актуальность. Баскетбол является одним из самых популярных и быстрорастущих видов спорта в мире, привлекающим миллионы болельщиков и генерирующим значительные экономические ресурсы. Изучение экономических аспектов баскетбола позволяет понять механизмы финансирования, управления и развития этого вида спорта, а также выявить потенциальные возможности для увеличения его доходности и социальной значимости. В условиях растущей конкуренции в спортивной индустрии и необходимости

привлечения инвестиций, анализ экономики баскетбола приобретает особую актуальность для спортивных организаций, спонсоров, инвесторов и государственных органов, заинтересованных в развитии спорта.

Цель исследования. Определить и проанализировать основные экономические факторы, влияющие на развитие баскетбола как избранного вида спорта, выявить источники доходов, особенности финансирования и управления баскетбольными организациями, а также разработать рекомендации по повышению эффективности экономики баскетбола.

Методы и организация исследования. Анализ литературных источников: изучение научных статей, монографий, отчетов и публикаций, посвященных экономике спорта, баскетболу и спортивному маркетингу.

Статистический анализ: сбор и обработка статистических данных о доходах, расходах, посещаемости, телевизионных рейтингах и других экономических показателях, характеризующих баскетбол.

Сравнительный анализ: сопоставление экономических моделей и показателей различных баскетбольных лиг, клубов и национальных команд для выявления лучших практик и закономерностей.

Кейс-стади (case study): изучение конкретных примеров успешных экономических стратегий и проектов в баскетболе для выявления ключевых факторов успеха.

Результаты исследования и их обсуждение.

Анализ нормативно-правовой базы: изучение законодательных и нормативных актов, регулирующих спортивную деятельность и экономические отношения в баскетболе.

Экономические драйверы популярности баскетбола:

1. Зрелищность и глобализация: баскетбол – это захватывающее действо, сочетающее атлетизм, стратегию и непредсказуемость. Динамичные матчи, эффектные броски и яркие индивидуальности привлекают огромную аудиторию. Глобализация спорта, в частности, благодаря трансляциям игр

NBA по всему миру, значительно расширила фан-базу и коммерческие возможности баскетбола.

2. Звездные игроки и фан-база: суперзвезды баскетбола, такие как Майкл Джордан, Леброн Джеймс и Стефен Карри, стали иконами спорта и культуры. Они привлекают миллионы фанатов, которые готовы тратить деньги на атрибутику, билеты и другие товары, связанные со своими кумирами. Фан-база является важнейшим экономическим активом для клубов и лиг.

3. Развитая инфраструктура и индустрия: баскетбол требует наличия развитой инфраструктуры, включая современные арены, тренировочные базы и спортивные школы. Строительство и обслуживание этих объектов создают новые рабочие места и стимулируют экономический рост. Кроме того, существует целая индустрия, производящая спортивную экипировку, обувь, одежду и другие товары для баскетболистов и фанатов.

4. Трансляции и спонсорство: телевизионные права на трансляции баскетбольных матчей стоят огромных денег. Спонсоры, такие как Nike, Adidas и другие крупные компании, вкладывают миллиарды долларов в рекламу и поддержку клубов, лиг и отдельных игроков. Эти инвестиции обеспечивают стабильный приток средств в баскетбольную экономику.

Влияние баскетбола на экономику:

1. Доходы клубов и лиг: основными источниками доходов клубов являются продажа билетов, трансляции, спонсорство, продажа атрибутики и участие в международных турнирах. Эти доходы позволяют клубам инвестировать в развитие команды, инфраструктуру и маркетинг. Лиги, такие как NBA, являются прибыльными организациями, которые получают значительные доходы от продажи прав на трансляции, спонсорства и лицензирования.

2. Создание рабочих мест: баскетбол создает рабочие места в различных сферах, включая спорт, развлечения, туризм, производство и маркетинг. Начиная от профессиональных спортсменов и тренеров и заканчивая

работниками стадионов и продавцами сувениров, индустрия баскетбола обеспечивает занятость для миллионов людей по всему миру.

3. Стимулирование туризма: крупные баскетбольные турниры, такие как Олимпийские игры и чемпионаты мира, привлекают туристов со всего мира. Они тратят деньги на проживание, питание, транспорт и развлечения, что способствует развитию местной экономики. Города, принимающие крупные баскетбольные мероприятия, получают значительный экономический импульс.

4. Инвестиции в молодежь и социальную ответственность: баскетбол является популярным видом спорта среди молодежи. Инвестиции в развитие детского и юношеского баскетбола способствуют укреплению здоровья, формированию командного духа и развитию социальных навыков. Кроме того, многие баскетбольные клубы и игроки активно участвуют в благотворительных проектах и программах социальной ответственности.

Экономические проблемы баскетбола: несмотря на свою популярность и экономическое значение, баскетбол сталкивается с рядом проблем:

1. Финансовая нестабильность клубов: не все баскетбольные клубы являются прибыльными. Многие клубы, особенно в менее развитых лигах, испытывают финансовые трудности и зависят от государственной поддержки или спонсорских вливаний.

2. Неравенство доходов: доходы между лучшими игроками и остальными баскетболистами, а также между клубами в разных лигах, могут быть значительными. Это может приводить к недовольству и нестабильности в индустрии.

3. Зависимость от звездных игроков: успех многих клубов и лиг зависит от наличия в их составе звездных игроков. Травма или уход звезды может негативно сказаться на посещаемости матчей, продаже атрибутики и других источниках доходов.

4. Коррупция и мошенничество: как и в любом большом бизнесе, в баскетболе существуют риски коррупции и мошенничества, связанные с

трансферами игроков, букмекерскими ставками и другими аспектами деятельности.

Финансирование баскетбола можно разделить на несколько основных категорий.

Доходы от билетов и мерчандайзинга. Продажа билетов на матчи является одним из наиболее традиционных источников дохода для баскетбольных команд. Цена билетов варьируется в зависимости от престижности матча, местоположения трибун и популярности команды. Кроме того, значительный доход приносит продажа атрибутики (мерчандайзинга) с символикой команды: майки, кепки, шарфы и другие товары пользуются большим спросом среди болельщиков.

Спонсорские контракты. Спонсорство играет ключевую роль в финансировании баскетбола на всех уровнях. Компании заключают контракты с командами, лигами и отдельными игроками для продвижения своего бренда и повышения узнаваемости. Спонсорские пакеты могут включать размещение логотипов на форме игроков, рекламные щиты на стадионе, рекламные ролики во время трансляций и другие формы сотрудничества.

Телевизионные права. Продажа прав на трансляцию матчей является одним из самых прибыльных источников дохода для профессиональных баскетбольных лиг, таких как NBA, Евролига и других. Телекомпании платят огромные суммы за возможность транслировать матчи, привлекая тем самым большую аудиторию и увеличивая свои доходы от рекламы.

Государственное финансирование. В некоторых странах государство оказывает поддержку баскетболу, выделяя средства на развитие инфраструктуры, финансирование молодежных программ и поддержку профессиональных команд. Государственная поддержка может быть особенно важна для развития баскетбола в регионах с ограниченными финансовыми ресурсами.

Инвестиции. Привлечение инвестиций – важный фактор развития профессиональных баскетбольных команд. Инвесторы могут вкладывать средства в команду в обмен на долю в прибыли или долю в управлении. Инвести-

ции позволяют командам приобретать новых игроков, улучшать инфраструктуру и повышать конкурентоспособность.

Призовые фонды. Участие в турнирах и победы в них приносят командам призовые деньги, которые также являются важным источником дохода. Чем престижнее турнир и чем выше место, занятое командой, тем больше призовой фонд.

Особенности финансирования на разных уровнях:

Профессиональный баскетбол. Профессиональные лиги, такие как NBA, являются наиболее финансово успешными. Они генерируют огромные доходы от продажи билетов, спонсорских контрактов и телевизионных прав. Высокие зарплаты игроков, развитие инфраструктуры и маркетинг требуют значительных финансовых вложений.

Европейский баскетбол. Финансирование европейского баскетбола более разнообразно и зависит от страны и лиги. Некоторые клубы получают значительную поддержку от государства или крупных корпораций, в то время как другие вынуждены полагаться на доходы от билетов и спонсорства. Евролига, как наиболее престижный европейский клубный турнир, привлекает значительные инвестиции и спонсоров.

Молодежный баскетбол. Финансирование молодежного баскетбола является важным условием для развития спорта в целом. Детские и юношеские команды часто сталкиваются с нехваткой финансирования, что затрудняет приобретение оборудования, оплату работы тренеров и организацию поездок на соревнования. Поддержка со стороны государства, спонсоров и родителей играет ключевую роль в развитии молодежного баскетбола.

Любительский баскетбол. Любительский баскетбол, как правило, финансируется за счет взносов участников, спонсорской поддержки и пожертвований. Этот уровень баскетбола играет важную роль в популяризации спорта и привлечении новых игроков.

Рост популярности баскетбола в Азии. Азия становится все более важным рынком для баскетбола, что привлекает новых спонсоров и инвесторов.

Китай, Индия и другие азиатские страны демонстрируют растущий интерес к баскетболу, что открывает новые возможности для развития спорта.

Развитие цифровых технологий. Цифровые технологии, такие как онлайн трансляции, мобильные приложения и социальные сети, играют все более важную роль в финансировании баскетбола. Они позволяют командам и лигам расширять свою аудиторию, привлекать новых спонсоров и увеличивать доходы от продажи билетов и мерчандайзинга.

Увеличение роли социальных сетей. Социальные сети становятся важным инструментом для взаимодействия с болельщиками, продвижения бренда и привлечения спонсоров. Команды и игроки используют социальные сети для публикации новостей, организации конкурсов и общения с фанатами.

Развитие киберспорта. Киберспорт, в частности, баскетбольные симуляторы, становится все более популярным, что открывает новые возможности для финансирования баскетбола. Команды и лиги организуют киберспортивные турниры и привлекают спонсоров, заинтересованных в аудитории киберспорта.

Заключение

Экономика в баскетболе как в избранном виде спорта – это сложная и многогранная система, которая оказывает значительное влияние на мировую экономику. Популярность, звездные игроки, развитая инфраструктура и коммерческие возможности делают баскетбол привлекательным для инвесторов, спонсоров и болельщиков. Несмотря на существующие проблемы, баскетбол продолжает расти и развиваться, оставаясь одним из самых популярных и экономически значимых видов спорта в мире. Для поддержания устойчивого роста и развития баскетбольной экономики необходимо уделять внимание финансовой стабильности клубов, уменьшению неравенства доходов, борьбе с коррупцией и инвестициям в молодежь. В целом, баскетбол является не только зрелищным видом спорта, но и важным экономическим фактором, который способствует созданию рабочих мест, стимулированию туризма и развитию социальной ответственности.

Список литературы:

1. Агеев, А. А., Назарова, А. В. (2018). Экономические аспекты развития профессионального баскетбола в России. Экономика и управление: проблемы, решения, 4(2), 15-20.
2. Берри, Р., Гоулдстин, С. Л. (2012). The sports business handbook: Insights and strategies for professional team management. CRC Press.
3. Васильев, Н. В. (2015). Маркетинговые стратегии в профессиональном баскетболе: российский и зарубежный опыт. Маркетинг и менеджмент инноваций, 4(2), 45-52.
4. Зиман, М. (2002). Бизнес на баскетбольной площадке: экономика НБА. Альпина Бизнес Букс.
5. Кузьмин, Е. В., Петров, А. Н. (2019). Влияние спортивных достижений на экономические показатели баскетбольных клубов. Спортивный менеджмент, 1(1), 78-85.

Брызгалов Игорь Вячеславович,
д-р пед. Наук, профессор кафедры ГСЭД
Янкина Валерия Дмитриевна, студент
Екатеринбургский институт физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК, г. Екатеринбург

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ ВЕРХ-ИСЕТСКОГО РАЙОНА

Аннотация. В данной работе рассматриваются факторы, влияющие на производительность труда тренерско-преподавательского состава и административного персонала в условиях муниципальной спортивной школы. Представлены результаты формирующего эксперимента, проведенного на базе Спортивной школы Верх-Исетского района г. Екатеринбурга.

Ключевые слова: производительность труда; спортивная школа; мотивация персонала; эффективность труда; факторы влияния; сфера физической культуры и спорта.

Актуальность. В условиях модернизации системы дополнительного образования спортивные школы сталкиваются с необходимостью повышения эффективности использования кадровых ресурсов. Производительность труда работников бюджетной сферы физической культуры и спорта является сложной категорией, так как ее результат не всегда выражается в прямом экономическом эффекте, а скорее в качестве подготовки спортивного резерва и количестве занимающихся. Проблема данного исследования носит актуальный характер, поскольку на примере конкретного учреждения — МБУ СШ Верх-Исетского района — существует противоречие между возросшими требованиями к отчетности и результативности (ГТО, разрядники, призеры) и существующей системой организации труда. Высокая значимость поиска внутренних резервов повышения отдачи от персонала и недостаточная проработанность данной проблематики применительно к отдельно взятым спор-

тивным школам в период цифровизации определяют новизну данного исследования.

Цель исследования. Выявить и экспериментально обосновать комплекс организационно-педагогических и социально-психологических факторов, влияющих на уровень производительности труда работников Спортивной школы Верх-Исетского района, и разработать рекомендации по его повышению.

Методы и организация исследования. Исследование проводилось на базе МБУ СШ Верх-Исетского района. Анализ осуществлялся в три этапа:

1. Констатирующий этап: анализ локальных нормативных актов учреждения, статистических данных сайта, анкетирование тренеров-преподавателей и административно-управленческого персонала (n=25) для выявления проблемных зон («узких мест») в организации труда.

2. Формирующий этап: внедрение комплекса мер, направленных на оптимизацию факторов производительности (корректировка системы стимулирования, цифровизация документооборота, совершенствование условий труда).

3. Контрольный этап: повторная диагностика и сравнение показателей (количество обработанных заявлений, наполняемость групп, сохранность контингента) до и после эксперимента.

Результаты исследования и их обсуждение. Производительность труда в спортивной школе как некоммерческой организации имеет специфический характер. В отличие от промышленного производства, здесь продуктом является услуга, а эффективность труда измеряется не скоростью ее оказания, а качеством и достигнутым результатом (спортивным и социальным).

В ходе констатирующего эксперимента нами были классифицированы факторы, оказывающие наибольшее влияние на уровень производительности труда работников исследуемой школы. Анализ показал, что данные факторы делятся на три блока. 1. Организационно-управленческие факторы. Анализ сайта учреждения и внутренней документации показал высокую загружен-

ность тренеров «бумажной» работой. Составление рабочих программ, отчетов по соревнованиям и инструктажей по технике безопасности отнимает до 30% рабочего времени, которое могло быть потрачено на непосредственную работу с детьми. На констатирующем этапе 68% респондентов отметили, что бюрократическая нагрузка снижает их производительность. 2. Материально-технические и экономические факторы. Уровень заработной платы, будучи базовым фактором, не является единственным стимулом. Исследование выявило высокую значимость условий труда. Несмотря на то, что школа располагается в развитой инфраструктуре Верх-Исетского района, ряд респондентов указали на износ инвентаря и потребность в обновлении оборудования в отдельных залах, что удлиняет процесс подготовки мест занятий. 3. Социально-психологические факторы (ключевые в эксперименте). В школе сложился стабильный коллектив, однако наблюдается низкий уровень информированности о достижениях коллег и отсутствие системы «внутреннего признания». Формирующий эксперимент был направлен преимущественно на эту группу факторов.

Реализация формирующего эксперимента. На формирующем этапе нами был внедрен комплекс мероприятий: Внедрение шаблонов документов и частичный перевод отчетности в цифровой формат (снижение временных затрат на отчет). Разработка «доски почета» в цифровом формате на официальном сайте и стенде с освещением не только спортивных успехов учеников, но и профессиональных заслуг тренеров (стаж, выпускники, авторские методики). Проведение серии кратких совещаний («планерок») с четким таймингом для улучшения горизонтальных связей между отделениями спорта.

Таблица 1.

Динамика показателей производительности труда.

Показатель	До эксперимента	После эксперимента	Изменение
Субъективная оценка загруженности (средний балл по 10-балльной шкале, где 10 — критично)	8,2	6,5	↓ 20,7%
Скорость предоставления ежемесячной статистической отчетности (дней)	5	3	↑ 40%
Индекс удовлетворенности условиями труда (методика)	3,1	4,3	↑ 38%
Сохранность контингента учащихся (средний % по отделениям)	79%	86%	↑ 7 п.п.

Выводы.

1. Проведенный анализ факторов производительности труда в МБУ СШ Верх-Исетского района показал, что на уровень эффективности влияет не столько величина заработной платы (регулируется муниципальным заданием), сколько организация рабочего процесса и психологический климат.

2. В ходе формирующего эксперимента выявлена прямая зависимость: снижение административной нагрузки и повышение престижности труда (публичное признание) ведет к росту мотивации тренеров. Это выражается в более качественном ведении документации и повышении внимания к удержанию детей в группах, что косвенно повышает производительность.

3. Эффективность внедренных мер подтвердилась увеличением скорости обработки документов и улучшением социально-психологического климата в коллективе.

4. Рекомендовано администрации школы продолжить работу по цифровизации внутреннего документооборота и развитию системы нематериальной мотивации (грамоты, благодарности, анонсы достижений на сайте

https://сшвир.екатеринбург.рф), так как данные факторы показали наибольший прирост эффективности при минимальных финансовых затратах.

Список литературы:

1. Брызгалов, И.В. Экономическая культура личности: учебное пособие / И.В. Брызгалов. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2002. — 215 с.

2. Зубарев, Ю.А. Менеджмент в сфере физической культуры и спорта: учебное пособие / Ю.А. Зубарев, А.И. Шамардин. — Волгоград: ВГАФК, 2018. — 312 с.

3. Починкин, А.В. Экономика физической культуры и спорта: монография / А.В. Починкин. — 2-е изд., доп. — Малаховка: МГАФК, 2020. — 384 с.

Сборник тезисов
научно-практической конференции:

Социальные и экономические аспекты физической культуры и спорта

Кафедра Гуманитарных и социально-экономических дисциплин
Екатеринбургского института физической культуры (филиал)
ФГБОУ ВО УралГУФК