

СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖЕР – КТО ЭТО?**Распуткина Т. С.****научный руководитель ст. преподаватель Новиков В.А.***Лесосибирский педагогический институт*

Вопрос потребует конкретного и содержательного ответа. Сегодня наблюдается стремительная коммерциализация спорта. Спорт становится индустрией, приносящей огромную прибыль. Но чтобы достичь такого результата, нам необходимы не только выдающиеся спортсмены и современная инфраструктура, но и спортивные менеджеры. И если с первыми — спортсменами и инфраструктурой — все более-менее ясно, то кто такие спортивные менеджеры? Начнем с того, что в экономической теории нет ни одного определения понятия «менеджер». Понятие «менеджер» трактуется в экономической теории как производное определения термина «менеджмент». Последнее, кстати, в своем самом первом значении означало умение править и объезжать лошадь. «Менеджмент» происходит от английского глагола «to manage» — «управлять», который, в свою очередь, происходит от латинского слова «manus» — «рука». Поэтому если следовать буквальной логике слов, то «менеджмент» будет означать «управление людьми». Современная наука понимает под «менеджментом» руководство или управление служащим, рабочей группой или коллективом, организацией, работающими в условиях рыночной экономики. Отсюда можно дать определение спортивного менеджмента. Это — профессиональная деятельность, целью которой является достижение определенных целей конкретной спортивно-физкультурной организацией, которая действует в условиях рыночной экономики. Поставленные цели достигаются через рациональное использование информационных, материальных и трудовых ресурсов. Другими словами, спортивный менеджмент — это практика и теория эффективного управления предприятиями спортивной отрасли в условиях рыночной экономики. Спортивный менеджмент – область научно-практической деятельности, один из видов отраслевого специального менеджмента. Спортивный менеджмент – это теория и практика эффективного управления организациями физкультурно-спортивной направленности в условиях рыночных отношений. Объектом спортивного менеджмента как самостоятельной науки является совокупность организаций физкультурно-спортивной направленности страны, т. е. определенное множество ФСО - спортивных школ, спортивных клубов, спортивных команд (по видам спорта), стадионов, спортивно-оздоровительных центров, спортивных федераций. Продуктом деятельности ФСО является производство физкультурно-спортивных услуг, т. е. организованные формы занятиями физическими управлениями и спортом, программы спортивной тренировки, спортивные зрелища и т. д. Предмет спортивного менеджмента – управленческие отношения, складывающиеся в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления внутри организаций физкультурно-спортивной направленности и взаимодействия этих организаций с внешней средой в процессе производства и распространения физкультурно-спортивных услуг. Сущность спортивного менеджмента заключается в целенаправленном воздействии субъекта управления на управляемый объект для обеспечения перевода объекта в новое качественное состояние, т. е. из исходного, начального состояния в желаемое, запланированное. Общая цель спортивного менеджмента состоит в обеспечении эффективного функционирования физкультурно-спортивных организаций в современных рыночных условиях России. Задача спортивного менеджмента – познание закономерностей функционирования и социального развития ФКиС в обществе и разработка механизма целенаправленного эффективного управления этими процессами. Спортивный менеджер - специалист, владеющий искусством научного управления ФСО,

занимающий в ней руководящую должность и наделенный правом принимать управленческие решения.

Круг обязанностей спортивного менеджера зависит от того, управляет ли он деятельностью спортивного клуба, команды или отдельного спортсмена, от вида спорта, статуса и положения своего «подопечного», уровня развития спорта в регионе, но, прежде всего, от уровня должности менеджера. Карьеру в спортивном бизнесе часто начинают с работы агентом или личным помощником. Основная задача такого менеджера – помочь конкретному спортсмену достичь максимальных показателей, и, конечно, иметь хороший заработок. Это люди, которые занимаются практически всем: от поиска выгодных контрактов до «подбадриваний» и моральной поддержки во время соревнований. Нередко менеджер и тренер работают в тандеме. Некоторые менеджеры работают не с одним, а с несколькими спортсменами: следят за графиком тренировок, договариваются о проведении соревнований, подбирают кандидатуры противников (например, для боксерских поединков), находят спонсоров и организуют информационную поддержку. С крупными спортивными командами, как правило, работают целые группы спортивных менеджеров. В этом случае у каждого из них своя задача: на плечи одного ложится PR и рекламное сопровождение, второй занимается поиском спонсоров, третий отвечает за организационные моменты, четвертый – за заключение контрактов об использовании имиджа игроков в рекламе и так далее. Спортивный менеджер несет ответственность и за стабильные спортивные результаты команды (или отдельного спортсмена), и за производительность работы, и за прибыль, и за расходы. В то же время менеджер – это основная движущая сила для развития спортсменов.

Конечно, без специализированных знаний в экономике, менеджменте, рекламе, юриспруденции с такой работой не справиться. Но помимо знаний, нужно еще обладать и особым характером. Карьера спортивного менеджера – для людей с определенным складом характера, умеющих мыслить масштабно и перспективно, идти на риск. Обычно менеджеров относят к трем основным группам: Стратегический менеджмент— это руководство спортивных школ, спортивных комплексов, президенты спортивных федераций и клубов и т.д. Тактический менеджмент— это руководство управлений, департаментов, самостоятельных отделов и пр. Исполнительский менеджмент— это уже начальники команд, тренеры, медицинский персонал и пр. Кроме того, спортивных менеджеров принято разделять и по направлениям их деятельности — генеральный менеджер, менеджер по рекламе, по персоналу, по маркетингу, менеджер-агент спортсмена. В спортивных организациях существует определенное разделение труда, и спортивные менеджеры решают различные задачи. Поэтому спортивные менеджеры выполняют в организациях ряд функций: принимать решение. Именно от менеджера зависит, какое направление примет спортивная организация, каким образом будут распределяться финансовые и материальные ресурсы и т.п. Менеджер имеет право принятия решения, но на него ложится и ответственность за принятое им решение. Информационная функция. К менеджеру стекается вся информация о внешней и внутренней среде спортивной организации. Менеджер должен обработать всю эту информацию в виде нормативных установок и разъяснить подчиненным их ближайшие задачи и перспективы организации в целом. Руководящая функция. Менеджер обязан выступать в качестве руководителя и формировать взаимоотношения внутри организации и вне ее, мотивировать членов коллектива на выполнение поставленных задач, организовывать взаимодействие своего предприятия с другими организациями. Свободному рынку свойственно постоянная неопределенность ситуации и присутствие бизнес-рисков. Это требует от спортивного менеджера самостоятельности и готовности нести ответственность за принятые решения, он должен быть сведущ в технологиях управления предприятием и в общих законах рынка, он должен уметь организовать эффективную работу коллектива и спрогнозировать развитие предприятия. Если

обобщить вузовский опыт подготовки спортивных менеджеров и показатели рыночного спроса на специалистов данного профиля, то можно отметить, что все больше спортивных организаций выдвигают к кандидатам на должность спортивного менеджера достаточно конкретные требования. Спортивный менеджер должен: владеть современными компьютерными программами и технологиями; владеть иностранными языками; уметь сформировать информационную политику предприятия; уметь организовать работу офиса предприятия; знать основные маркетинговые стратегии. Менеджеры, работающие в области производства спортивных товаров и в области предоставления физкультурно-спортивных услуг, должны обладать: специфическими техническими умениями; производственными умениями; умения использовать спортивный инвентарь, умения установить взаимосвязь между физическими нагрузками, диетой и т. п. Таким образом, спортивный менеджер - очень важная и ответственная профессия. Именно от него зависит успех того или иного спортсмена, какой-либо команды на мировой спортивной арене. Также спортивный менеджер должен быть глубоко образован и грамотным. Профессиональный спорт-менеджер должен знать основы индустрии спорта, правовое регулирование, экономику спорта, клубный менеджмент, спортивный маркетинг, управление персоналом в спортивной организации, спонсорство, планирование и организация соревнований, финансовое обеспечение, рекламу и PR в спорте. Кроме этого, будущие акулы спорт -бизнеса должны хорошо разбираться в спортивной медицине, допинге, иметь детальное представление о страховании, управлять коммерческими сделками, и кроме всего прочего быть отличными психологами.