

Калиниченко К.К., Янкина И.А.
Таганрогский институт управления и экономики
347920 г. Таганрог, Ростовской обл., ул. Петровская, д. 45
e-mail: Klim_k222@bk.ru, I.Yankina@tmei.ru

Особенности реализации малого бизнеса в спортивно-оздоровительной сфере

На сегодняшний день в России спорт превратился в крупную отрасль социальной сферы, существует огромное количество спортивных секций различных направлений и мест их проведения. Относительно недавно массовую популярность начали набирать тренажерный залы, предоставляющие комплекс не только спортивных, но и оздоровительных услуг.

В связи с этим актуализируются исследования в области изучения особенностей реализации малого бизнеса в спортивно-оздоровительной сфере.

Цель работы – провести анализ особенностей реализации малого бизнеса в спортивно-оздоровительной сфере. Объект исследования – факторы внешней среды, влияющие на малый бизнес, действующий в спортивно-оздоровительной сфере.

Для реализации поставленной цели решались следующие задачи:

- рассмотреть динамику популярности спортивно-оздоровительных занятий;
- выявить основные возможности и угрозы деятельности тренажерных залов;
- предложить направления снижения риска для малого бизнеса, действующего в спортивно-оздоровительной сфере.

Среди россиян спорт постоянно набирает популярность. Социальный опрос ВЦИОМа свидетельствует о том, что жители России были заинтересованы в спорте в 2015 году на 24% больше, чем в 2010 [1]. И надо полагать, что поспособствовала такому активному вовлечению в спорт, прошедшая в 2014 году Олимпиада в Сочи, на которой РФ показала, что и в новой России (а не только в СССР) есть достойные атлеты самого высокого класса и уровня [2]. Начиная с 2005 года динамика развития фитнеса положительна. Данный вид досуга вовлекает в свои ряды все больше людей [3].

Отметим, что малый бизнес в спортивно-оздоровительной сфере России только набирает обороты, для его процветания необходимы не только базовые элементы (оборудование, здание), но и маркетинговая политика. Кроме этого, спорт набирает все большую популярность не только у молодого поколения, но и у людей среднего возраста. Поэтому малый бизнес, действующий в спортивно-оздоровительной сфере, имеет достаточно хорошие перспективы. Наиболее популярным для предпринимателей способом развития данного бизнеса является открытие тренажерного зала. Для предоставления качественных услуг необходим: квалифицированный тренерский состав, комплекс спортивного оборудования, подготовленное здание. Необходимо учитывать, что тренажерный зал ориентирован на активных людей, которые будут являться клиентами данного заведения не только с целью посещения тренировок, но и встретиться со своими друзьями, пообщаться в свободное время и, в то же время, поддержать себя в форме.

Для адекватного развития бизнеса необходимо проанализировать факторы внешней среды, которые влияют на деятельность организаций данной отрасли. Проведения анализа с использованием экспертных оценок позволило выявить следующее [4].

Среди перспективных возможностей для организаций, действующих в спортивно-оздоровительной сфере, были определены: растущая популярность спорта среди населения и выход на новый сегмент рынка

В качестве угроз были обозначены такие факторы, как возможность появления новых конкурентов, предоставляющих схожие услуги; снижение интереса населения к предоставляемым услугам, в связи с ростом популярности заменяющих услуг (бассейн, аэробика, др. виды спорта).

Для определения направления по снижению угроз, были рассмотрены основные риски деятельности тренажерных залов. При анализе рисков было выявлено, что на эффективность работы влияют множество факторов. Однако группировка рисков позволила выявить в качестве основных производственный риск, экономический риск, финансовый риск.

Для снижения риска по данным направлениям для малого бизнеса, действующего в спортивно-оздоровительной сфере, можно предложить следующие меры.

Производственный риск можно снизить, используя четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ. Экономический риск связан с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами. Его локализовать возможно через постоянную работу с клиентами, совершенствование услуг, гибкую ценовую политику, повышение качественных параметров предлагаемой продукции. Финансовый риск связан с потенциальным снижением доходов. Основная мера по снижению данного риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования.

Кроме указанного, предпринимателям важно осознать, что для того, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке необходимо расширять перечень предоставляемых услуг. Таковыми могут быть: различные виды массажа, персональный тренинг, групповые занятия йогой, стретчингом или аэробикой.

Литература

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wciom.ru/> / свободный, (Дата обращения: 05.01.2018).
2. Камалетдинов В.Г. Принципы и функции управления физической культуры и спорта. Челябинск: УралГАФК. 2016. С. 44.
3. Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы». // Справочная правовая система «Гарант»/ правовые ресурсы; экспертные обзоры и оценка; правовой консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/> по паролю, (Дата обращения: 05.01.2018).
4. Янкина И.А. Роль экспертных оценок в процессе стратегического анализа // Экономика и социум. №2-5 (15). С.1030-1033.