

Соколянский Григорий Иванович, магистрант
Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма
Sokolyanskiy Grigoriy Ivanovich, Master's student
Kuban State University of Physical Education, Sport and Tourism

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ СПОРТИВНЫМ КЛУБОМ SYSTEM APPROACH TO IMPROVING SPORTS CLUB MANAGEMENT

Аннотация. В статье рассматривается спортивный клуб как социально-экономическая система, где управленческие решения влияют на тренировочный процесс, коммуникацию, кадровую устойчивость и доверие участников. Показаны направления совершенствования управления: диагностика процессов, распределение ответственности, работа с персоналом, цифровой учет, обратная связь и развитие клубной среды.

Abstract. The article considers a sports club as a socio-economic system in which management decisions affect training, communication, personnel stability and participants' trust. The paper presents improvement directions: process diagnostics, responsibility allocation, personnel work, digital accounting, feedback and club community development.

Ключевые слова: Спортивный клуб, управление, системный подход, коммуникация, кадровая политика, эффективность.

Keywords: Sports club, management, system approach, communication, personnel policy, efficiency.

Современный спортивный клуб уже нельзя воспринимать только как место, где проходят тренировки. В нем одновременно сходятся спортивная подготовка, воспитательная работа, сервис для участников, финансовые решения, взаимодействие с родителями, репутация и кадровая политика. Поэтому любая управленческая ошибка быстро отражается на посещаемости, дисциплине, отношении к тренеру и готовности семьи продолжать занятия.

Актуальность системного подхода связана с ростом конкуренции на рынке физкультурно-спортивных услуг. Участники ждут не только результата на соревнованиях, но и понятного расписания, безопасных условий, прозрачной оплаты, уважительного общения и регулярной обратной связи. Экономические и социальные аспекты деятельности спортивных организаций показывают, что устойчивость клуба зависит от согласования спортивных, сервисных и финансовых процессов [2; 5].

Цель статьи – обосновать направления совершенствования управления спортивным клубом на основе системного подхода. Методологическую основу составили анализ научных источников по спортивному менеджменту и обобщение типичных проблем клубов малого и среднего масштаба.

Системность проявляется в том, что клуб рассматривается как совокупность связанных процессов. Запись новичка зависит от первой коммуникации, первое занятие – от адаптации и безопасности, регулярность посещения – от расписания, мотивации и обратной связи, участие в соревнованиях – от методической готовности и организационного сопровождения. Когда эти элементы управляются отдельно, проблемы обнаруживаются слишком поздно.

Первое направление совершенствования – управленческая диагностика. Она должна отвечать не на вопрос о виновных, а на вопрос о месте сбоя. Низкая конверсия пробного занятия может быть связана не с тренировкой, а с тем, что родитель не понял стоимость, не получил ответ или не увидел понятной траектории развития ребенка. Использование данных помогает перейти от впечатлений к управленческим выводам [6].

Второе направление – ясное распределение ролей. Даже небольшому клубу нужны обозначенные зоны ответственности: руководитель отвечает за стратегию, финансы и партнерства; старший тренер – за методическую линию; администратор – за запись, оплату,



расписание и сообщения; координатор соревнований – за заявки и документы. Если роли не названы, тренер перегружается перепиской, а руководитель узнает о проблемах уже после конфликта.

Третье направление связано с кадровой политикой. Тренера нельзя оценивать только по спортивной компетентности. Для устойчивого клуба важны коммуникативная культура, соблюдение правил безопасности, готовность работать в общей системе, участие в методических встречах и способность поддерживать клубную среду. Подготовка спортивных кадров должна включать не только профессиональные знания, но и умение действовать в организационной структуре.

Отдельная задача – разгрузить тренеров от несвойственных функций. Тренер является ключевой фигурой клуба, но он не должен одновременно быть администратором, кассиром, менеджером по продажам и специалистом по документообороту. Чем больше организационных задач остается на тренере, тем меньше ресурсов у него для анализа тренировочного процесса и индивидуальной работы со спортсменами.

Коммуникация с участниками и родителями должна быть не стихийной, а понятной. В детско-юношеском спорте родитель принимает решение о записи, оплачивает занятия, оценивает безопасность и формирует репутацию клуба через отзывы. Клубу необходимо объяснять не только расписание и стоимость, но и смысл этапа подготовки, правила перехода между группами, условия участия в соревнованиях и порядок решения спорных вопросов [4].

Система обратной связи помогает удерживать участников без давления. Если новички уходят после первых занятий, нужна программа адаптации. Если подростки теряют интерес, стоит пересмотреть цели, соревновательную мотивацию и атмосферу в группе. Если уход связан с конфликтом, необходимо оценить порядок работы с обращениями. Маркетинговые инструменты работают только тогда, когда за ними стоит реальное качество процессов [3; 7].

Цифровой учет делает клуб управляемым. В единой базе должны фиксироваться контакты, группы, посещаемость, оплаты, медицинские ограничения, участие в соревнованиях и обращения. Цифровизация спортивной сферы повышает прозрачность и качество управленческих решений, но она не должна превращаться в формальность: если часть информации остается в мессенджерах и личных таблицах, хаос сохраняется [1].

Финансовая и репутационная устойчивость также входят в систему управления. Клуб может иметь сильных тренеров, но оставаться уязвимым из-за сезонных колебаний набора, непрозрачных платежей или отсутствия планирования расходов. Репутация формируется не только победами, но и повседневной культурой: пунктуальностью, реакцией на жалобы, безопасностью, честными критериями отбора и уважительным поведением на соревнованиях.

Итоговый вывод состоит в том, что системный подход не означает бюрократизацию. Его смысл – помочь каждому участнику выполнять свою основную функцию: тренеру тренировать, спортсмену развиваться, родителю понимать логику процесса, администратору своевременно отвечать, руководителю принимать обоснованные решения. Такой клуб становится не случайно успешным, а организационно устойчивым.

Список литературы:

1. Барт, Т. В. Цифровая трансформация как часть пути к прозрачности в спортивной индустрии (футболе) / Т. В. Барт // Экономика и управление в спорте. – 2024. – Т. 4, № 4. – С. 399-418.
2. Беликова, Е. В. Социальные и экономические аспекты функционирования организаций в сфере физической культуры и спорта / Е. В. Беликова, Е. Ю. Чернявская // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 2. – С. 643-660. – DOI 10.18334/ce.17.2.117341.
3. Беликова, Е. В. Особенности организации маркетинговой деятельности в муниципальном бюджетном учреждении дополнительного образования специализированная школа олимпийского резерва / Е. В. Беликова, Д. О. Герлежева // Экономика и управление в спорте. – 2024. – Т. 4, № 3. – С. 223-234.



4. Богдан, Н. В. Оценка потребностей клиентов фитнес-услуг на Южном Урале / Н. В. Богдан, Г. Н. Пряхин // *Экономика и управление в спорте*. – 2024. – Т. 4, № 2. – С. 95-106.
5. Ибрагимов, И. Ф. Экономические аспекты управления спортивными клубами и организациями / И. Ф. Ибрагимов, А. И. Нагуманова, В. Н. Колясова, Р. И. Таштиев // *Образование и право*. – 2024. – № 5. – С. 418-425. – DOI 10.24412/2076-1503-2024-5-418-425.
6. Макарова, Н. В. Статистические методы анализа в деятельности профессиональных спортивных клубов / Н. В. Макарова // *Экономика и управление в спорте*. – 2024. – Т. 4, № 4. – С. 419-434.
7. Петренко, Е. С. Управление маркетинговыми стратегиями фитнес-клубов в контексте реализации проекта «Спорт – норма жизни» в Нижнем Новгороде / Е. С. Петренко, А. С. Чаплыгина // *Экономика и управление в спорте*. – 2024. – Т. 4, № 2. – С. 107-124

