

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ГДЮСШ № 5 «ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ»)

Т. С. Пугачевская

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

В настоящее время туризм является одним из наиболее процветающих секторов экономики, обеспечивающих высокие и стабильные прибыли, рабочие места, развитие инфраструктуры, проведение природоохранных мероприятий. По мере своего развития турбизнес приобретает новые формы и направления, связанные с историческими, культурными и другими особенностями страны или региона. Сейчас уже нет «бесперспективных» в плане развития туризма регионов. А наиболее привлекательным направлением может стать совмещение деятельности туристских фирм и работы спортивно-оздоровительных учреждений.

С каждым годом государство выделяет из бюджета все больше денежных средств на строительство спортивных учреждений. И хотя в этом случае развитие спортивного туризма не является первоочередной задачей, тем не менее способствует развитию данного вида туризма.

Одно из наиболее важных назначений спортивного туризма – это воспитание в подрастающем поколении здорового образа жизни, развитие интереса к спорту. Особенно актуальной становится проблема развития спортивного туризма в Республике Беларусь в связи с неблагоприятной демографической ситуацией, характеризующейся старением нации, или «демографической зимой». Именно поэтому сегодня возрождаются традиции организации туристских слетов и походов.

Цель настоящего исследования – выявление современных тенденций развития спортивно-оздоровительного туризма в Республике Беларусь. Объект исследования – Гомельская детско-юношеская спортивная школа (ГДЮСШ) № 5.

Первоочередной задачей анализа финансового состояния ГДЮСШ № 5 является исследование выручки от реализации услуг предприятия. Как показывает анализ, ежегодно увеличивается объем выручки. Если за период 2000–2002 гг. этот показатель был равен 264 841 тыс. р., то к 2005 г. выручка от реализации услуг предприятия составила 651 042,9 тыс. р. (рис. 1).

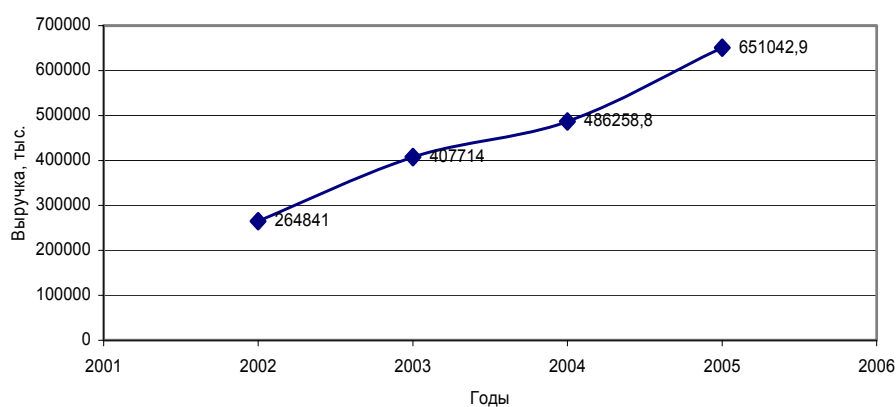


Рис. 1. Выручка от реализации услуг ГДЮСШ № 5 за 2000–2005 гг.

Для туристского бизнеса наиболее показательным является анализ сезонности услуг (рис. 2). Важно отметить, что для учреждений аналогичного плана очень проблематичным является второй квартал года в связи с тем, что в летний период население имеет альтернативу отдыха и оздоровления в иных природно-климатических условиях.

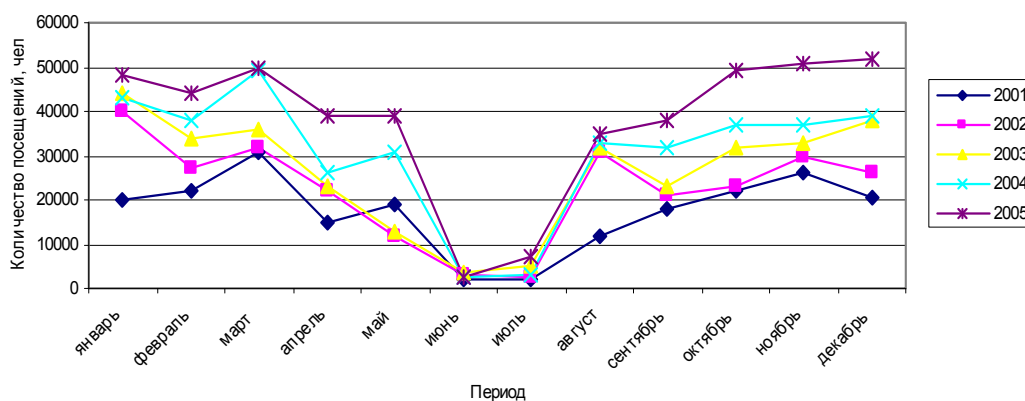


Рис. 2. Динамика посещения ГДЮСШ № 5 за период с 2001 по 2005 г.

Как видно из рис. 3, периодичность посещений для ГДЮСШ № 5 в разные месяцы была неодинаковой, однако явно наблюдается тенденция резкого снижения спроса на период «июнь–июль». Это подтверждает кривая сезонности спроса (рис. 3).

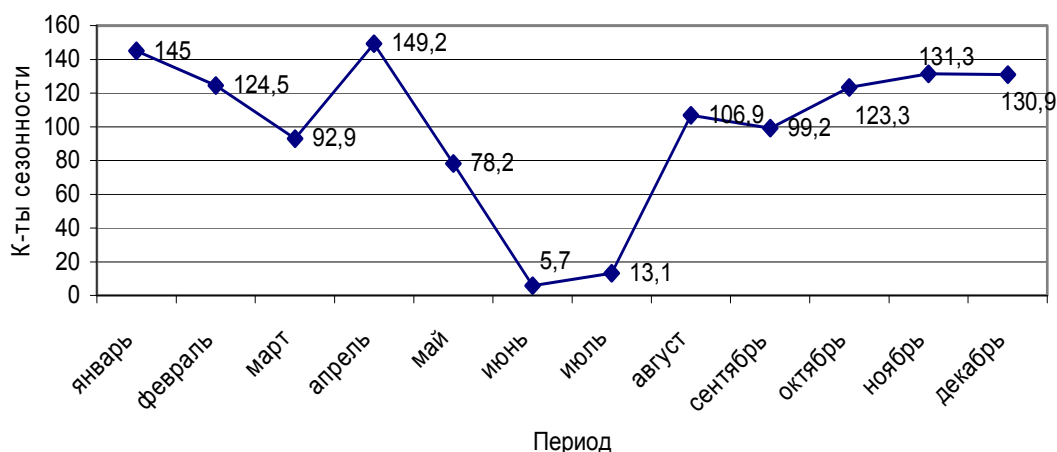


Рис. 3. Сезонность спроса на услуги ГДЮСШ № 5

Согласно проведенному анализу выяснилось, что наиболее убыточным сезоном для спортивного учреждения является летний. Тем не менее этот период составляет всего три месяца, а ГДЮСШ № 5 функционирует в течение года. Поэтому важным является постоянное обновление продукта, предлагаемого потребителям, направленное на выравнивание кривой сезонности спроса.

Анализ деятельности ГДЮСШ № 5 предполагает разработку ряда мероприятий, направленных на привлечение новых клиентов, увеличение поступлений. В настоящем исследовании предлагается разработка экскурсии «Гомель спортивный», создание базы данных клиентуры с помощью Microsoft Access, реорганизация предприятия:

1. *Разработка экскурсии «Гомель спортивный».* Проведенные маркетинговые исследования были направлены на изучение потребителей услуг ГДЮСШ № 5. В результате было выявлено, что 74 % опрошенных являются потенциальными покупателями туристско-экскурсионных услуг. Поэтому была разработана и апробирована комбинированная экскурсия «Гомель спортивный», где в качестве объектов экскурсионного показа выступают ГДЮСШ № 5 «Ледовый дворец», Гомельский центральный спортивный стадион «Динамо». Маршрут экскурсии: ГДЮСШ № 5 «Ледовый дворец» (ул. Мазурова) – ул. Советская – площадь Восстания – Гомельский центральный спортивный стадион «Динамо» (ул. Портовая). В качестве предполагаемой фирмы-реализатора экскурсионного проекта выступает ОДО «Бюро международного молодежного туризма «Спутник». Обоснование выбора именно этой туристской фирмы заключается в том, что ОДО «Спутник» ориентируется на образование молодежи в сфере туризма и краеведения, а также предлагает широкий ассортимент экскурсионных услуг для молодежи. Согласно проведенным расчетам, выручка от реализации экскурсионного проекта для ГДЮСШ № 5 составит 4 384 800 рублей в год за счет привлечения дополнительно 2 436 человек. Это является еще одним стимулом для ГДЮСШ № 5, так как позволит увеличить спрос на предлагаемые предприятием услуги.

2. *Создание базы данных клиентуры посредством Microsoft Access.* Эксперты утверждают, что удержание 5 % клиентов увеличивает выручку компании на 50–100 %. Даже если учреждению удастся удержать 1 % клиентов, что составит 2 592 человека, это позволит увеличить выручку по минимальному проценту на 651,04 тыс. р.

Предполагается, что внедрение базы данных увеличит объем реализованных услуг до 30 %. Так, согласно расчетам, выручка в 2006 г. может составить 670 574,2 тыс. р., то есть увеличится на 19 531,29 тыс. р. в год. Посредством внедрения данной технологии объем заключенных сделок вырастет на 5–15 %. Если за отчетный 2005 г. число заключенных договоров аренды помещений было 28, то при внедрении базы данных можно увеличить этот показатель до 32.

Наряду с очевидными преимуществами внедрения предлагаемого мероприятия в деятельность учреждения, существует вероятность того, что данная система может не прижиться в условиях деятельности предприятия, так как сама по себе организация ГДЮСШ № 5 состоит из трех структурных подразделений, занимающихся разными видами деятельности: непосредственно ГДЮСШ № 5, хоккейный клуб «Гомель», Ледовый дворец. Это обуславливает разную клиентуру, на систематизацию которой потребуются огромные временные затраты.

3. *Реорганизация предприятия.* Сдерживающим факторов в реализации многих мероприятий является сложная организационная структура учреждения. Все три структурных подразделения преследуют в своей деятельности разные цели. А отражение результатов происходит в одном балансе. Это создает массу трудностей в расчете эффективности того или иного подразделения.

В связи с этим в качестве центрального мероприятия предлагается разработать процесс реорганизации ГДЮСШ № 5. Статья 53 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусматривает пять видов реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. В данном случае целесообразнее всего использовать разделение.

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий является целесообразным для исследуемого предприятия, так как позволит привлечь новых посетителей и обеспечит увеличение поступлений.