

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИ-ОРИЕНТИРОВАННОЙ СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Маткаримова Наргиз Тухтасиновна
Базовый докторант Узбекский Государственный университет
физической культуры и спорта
E-mail: nar-saidova@yandex.ru

Аннотация. Данная статья посвящена изучению экономического потенциала современных спортивных организаций Узбекистана. На основе теоретических и статистических данных выявляются проблемы неэффективного использования экономического потенциала спортивных организаций, также осуществляется оценка ресурсного обеспечения спортивных организаций и предлагается решение проблемы путем инновационного управления экономическим потенциалом спортивной организации спортивными менеджерами.

Ключевые слова: ресурс, потенциал, экономический потенциал, управление спортивной организацией, спортивный менеджер, эффективное управление.

Annotatsiya. Ushbu maqola O'zbekistondagi zamonaviy sport tashkilotlarining iqtisodiy salohiyatini o'rganishga bag'ishlangan. Nazariy va statistik ma'lumotlar asosida sport tashkilotlarining iqtisodiy salohiyatidan samarasiz foydalanish muammolari aniqlanadi, shuningdek sport tashkilotlarini resurslar bilan ta'minlash baholanadi va muammoning echimi taklif etiladi iqtisodiy salohiyatni innovatsion boshqarish sport menejerlari tomonidan sportni tashkil etish.

Tayanch so'zlar: resurs, potentsial, iqtisodiy salohiyat, sport tashkilotini boshqarish, sport menejeri, samarali menejment.

Abstract. This article is devoted to the study of the economic potential of modern sports organizations in Uzbekistan. On the basis of theoretical and statistical data, the problems of ineffective use of the economic potential of sports organizations are identified, the resource provision of sports organizations is also assessed and a solution to the problem is proposed by innovative management of the economic potential of a sports organization by sports managers.

Key words: resource, potential, economic potential, management of a sports organization, sports manager, effective management.

Введение

Для того чтобы реализовывать свои основные функции по продвижению спортивного образа жизни и достижению наивысших спортивных результатов, спортивные организации должны обладать определённой совокупностью ресурсов всех видов, дающих возможность одновременного развития социальной и экономической составляющих и обеспечения устойчивого развития. Поэтому управление экономическим потенциалом спортивной организации необходимо рассматривать, как основной фактор рентабельной деятельности спортивной организации. Сегодня у нас в стране в спортивной индустрии правильная оценка экономического потенциала спортивных организаций и управление им выведет данную сферу на новую ступень развития. Также необходимо упомянуть об административном ресурсе спортивной организации, который нужно активировать для эффективного управления экономическим потенциалом спортивной организации.

В Концепции развития физической культуры и спорта Республики Узбекистан до 2025 года нашим Президентом Ш.М.Мирзиёевым были поставлены многие задачи. Одна из которых, подготовка инновационных кадров в сфере физической культуры и спорта [1]. Благодаря инновационным кадрам в лице спортивного менеджера возможно эффективное управление спортивными организациями и их экономическим потенциалом, которое приведет к высоким спортивным и экономическим результатам.

Анализ тематической литературы

Экономическим потенциал представляет собой обобщённую способность экономической системы производить продукцию или оказывать услуги, решать задачи экономического и социального развития. Потенциал субъекта хозяйствования – это ресурсы всех видов, которые могут быть использованы для достижения целей хозяйствующего субъекта. Термин «потенциал» был введён в научный оборот во второй половине XX века и означает «возможности и силу». В широком понимании потенциал трактуется как «источник возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения каких-либо задач или достижения определённой цели; возможности отдельного, общества государства в определённой области» так утверждал А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова в своем учебном пособии, посвященном управлению экономическим потенциалом организации[2].

Под экономическим потенциалом организации принято понимать комплекс всех имеющихся ресурсов и возможностей их рационального распределения для достижения поставленных целей [3]. Иначе даётся определение экономического потенциала Ю.Ю.Вельничер, с точки зрения сочетания внутренних и внешних факторов, которые влияют на организацию[4].Также, хотелось упомянуть, что экономический потенциал спортивной организации, как и иной другой организации складывается под влиянием множественных факторов и элементов, которые могут на прямую влиять на рентабельность организации[5]. В условиях рыночной экономики стали часто сравнивать экономический потенциал организации и его управление с инновационным потенциалом организации, который называют базовым потенциалом организации [6].

Узбекские ученые в своих трудах рассматривали экономический потенциал организации, как один из важных элементов эффективного управления организаций в условиях рыночной экономики. Именно рациональное управление организацией приводит к высокому результату [7]. Кроме этого, Хамракулова О. Д. в своей работе, посвященной устойчивому развитию Узбекистана, отметила, что правильное и полноценное использование экономического потенциала организаций является важнейшим фактором стабильного развития всей экономики страны [8].

Вышеприведенный обзор литературы, посвященный управлению экономического потенциала организации, демонстрирует недостаточную исследованность вопроса управления экономическим потенциалом спортивной организации как предпринимательской структуры.

Целью исследования является анализ полноценного экономического потенциала спортивной организации с рентабельностью и высокому спортивному результату спортивной организации

Методология исследования

При проведении исследования, использованы теоретико-методические основы исследования, составлены на основе выводов и предложений ученых в области оценки экономического потенциала спортивной организации, в частности российских ученых. Также использованы методы терминологического анализа, статистического анализа и сравнительного анализа.

Анализ и результаты

Если говорить про экономический потенциал, то это система, состоящая из всех видов ресурсов, которые позволяют производить товар или оказывать услугу и решать экономические и социальные задачи. В литературе достаточно много определений даётся экономическому потенциалу, но хотелось бы остановиться на трех основных, по мнению автора:



Рисунок 1. Подходы к определению экономического потенциала

Для осуществления эффективной деятельности, спортивная организация должна обладать достаточным экономическим потенциалом, структуру которого можно представить из следующих подгрупп:

1. Спортивный потенциал (реализация целей по достижению высоких спортивных организаций).
2. Трудовой потенциал (использование человеческого капитала).
3. Предпринимательский потенциал (в лице спортивного менеджера, который должен вести рисковую деятельность с имеющимися ресурсами для получения дополнительной единицы ресурсов).
4. Инновационный потенциал (осуществление инновационной, управленческой и организационной деятельности для рационального решения внутренних и внешних проблем спортивной организации).

В данной структуре экономического потенциала хотелось выделить основное и самое главное звено - предпринимательский потенциал. Именно он позволит спортивной организации вести эффективную деятельность.

В литературных источниках много различных определений предпринимательского потенциала, хотелось бы остановиться на следующих определениях: М.В. Кибакина и В.А. Лапшова [9], А.В. Бусыгин [10], М.Г. Лапусты[11] утверждают, что предпринимательский потенциал – это предпринимательские способности, а тот человек, кто имеет такие способности, является предпринимателем,

в трудах Г.А.Минова [12] дается определение как разновидность трудового потенциала, зависящего от специфики предпринимательской деятельности организации.

Также хотелось отметить, что в некоторых источниках в предпринимательский потенциал включают инновационный потенциал, но на наш взгляд инновационный потенциал должен быть отдельным компонентом, поскольку некоторые идеи не могут реализовываться через предпринимательские инициативы и остаются на стадии некоммерческих новшеств.

Предпринимательский потенциал отличается от инновационного потенциала тем, что именно он сможет изменить управленческую и организационную деятельность спортивной организации в таком направлении, которое в дальнейшем сможет принести как высокому спортивному результату, так и к прибыльности спортивной организации.

В предпринимательском потенциале ученые выделяют два подвида: наличный и перспективный [12], то есть не только нужно управлять и распределять имеющиеся ресурсы так, чтобы получать максимальный положительный результат, но и задумываться и учитывать неиспользованные ресурсы спортивной организации при управлении.

Оценка экономического потенциала спортивной организации является важным процессом при принятии управленческих решений относительно перспектив развития, так как является критериальной базой разработки стратегии развития.

Так, использование ресурсной материальной базы для реализации целей в области спорта осуществляется в настоящее время крайне неэффективно. В таблице представлен анализ использования мощностей спортивных сооружений на территории Узбекистана в разрезе основных видов спорта. За последние годы наблюдается прирост количества спортивных сооружений по всей стране практически для всех видов спорта.

Однако загрузка существующих и введенных в действие спортивных мощностей в среднем составляет 50%. Самая большая загрузка спортивных мощностей наблюдается по плавательным бассейнам (90%) и спортивные площадки и поля (60%), стадионы, спортивные площадки, стрелковые тир (45%, 49%, 42%). Данные цифры указывают на недоиспользование потенциала.

Таблица 1

Анализ мощностей спортивных сооружений Узбекистана за период 2017 и 2019 года

Наименование спортивного сооружения	2017 год				2019 год				Темп роста (количество спортивных сооружений	Изменение показателей использования мощностей %
	Количество спортивных сооружений (ед)	Загруженность (чел)	Мощность (чел)	% Использования мощностей	Количество спортивных сооружений (ед)	Загруженность (чел)	Мощность (чел)	% Использования мощностей		
Всего спортивных сооружений	51248	1080901	2061283	52,4%	51579	1151846	2136825	53,9%	100,6%	1,5%
Стадионы	410	20388	44810	45,5%	417	20854	46550	44,8%	101,7%	-0,7%
Спортивные залы	10699	609241	1279920	47,6%	10863	648242	1309580	49,5%	101,5%	1,9%
Плавательные бассейны	307	32638	38040	85,8%	316	40896	45440	90%	102,9%	4,2%
Стрелковые тир	133	1629	3504	46,5%	142	1815	4292	42,3%	106,7%	-4,2%
Спортивные площадки и поля	39699	417005	695009	59,9%	39841	440039	730963	60,2%	100,3%	0,3%

Источник: составлено автором на основе статистических данных с сайта www.stat.uz

Спортивный потенциал можно оценить через количество высших достижений по спортивному направлению, количеству современных применяемых методик подготовки спортсменов, количеству используемых объектов интеллектуальной собственности.

Для оценки трудового потенциала можно использовать такие показатели как: квалификация персонала, уровень удовлетворённости оплатой труда, персональная результативность при подготовке спортсменов и т.д.

Инновационный потенциал оценивается через показатели реализации организационно-управленческих инноваций: количество зрителей (болельщиков), уровень применения научно-технических достижений в спортивной практике.

Анализ и оценка экономического потенциала спортивной организации должны носить системный и комплексный характер, так как потенциал формируется и используется благодаря сочетанию множества факторов. Повышение эффективности использования ресурсов и имеющихся резервов обеспечивает устойчивый рост хозяйствующего субъекта, повышает его конкурентоспособность, служит гарантом эффективной реализации управленческих решений.

Заключение и предложения

Таким образом, представленная схема оценки экономического потенциала спортивной организации позволяет полномасштабно увязать стратегию развития с оперативными задачами за счёт построения такой системы бизнес-процессов, которая в полной мере адаптирована под конкретную предпринимательскую структуру и ориентирована на достижение долгосрочных и краткосрочных, социальных и экономических целей спортивной организации, стремящейся обеспечивать устойчивость своего развития.

Чтобы данная проблема могла быть решена необходимо полноценное использование административных ресурсов спортивной организации. Именно этот ресурс поможет вывести управление экономическим потенциалом спортивной организации на новое полноценное использование ресурсов организации. Большая часть государственных спортивных организаций, применив предложенную схему оценки экономического потенциала, сможет превратиться в предпринимательски-ориентированную структуру, позволяющую самостоятельно самофинансировать свою деятельность.

Список использованной литературы:

1. Мирзиёев Ш.М. «О мерах по дальнейшему совершенствованию и популяризации физической культуры и спорта в Республике Узбекистан» №УП – 5964 24.01.2020 Приложение №1 Концепция развития физической культуры и спорта Республики Узбекистан до 2025 года.
2. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с. – 50 экз. – ISBN 978-5-8265-1095
3. Малеева А. А., Медведева Л. С. Методика оценки экономического потенциала организации //Актуальные проблемы науки и техники. 2020. – 2020. – С. 149-150.

4. Вельничерь Ю. Ю. Методика оценки влияния факторов внешней среды на экономический потенциал организации //Индустриальная Россия: вчера, сегодня, завтра. – 2020. – с. 101-106.

5. Гайсин Р. Х., Ибрагимова Г. М. Элементы экономического потенциала и оценка их влияния на уровень эффективности деятельности предприятия //Ресурсосбережение. Эффективность. Развитие. – 2020. – С. 40-45.

6. Власова А. А., Шадиан М. Г. Экономический потенциал предприятия как базис финансового оздоровления: сущность, характеристика, элементы и методы оценки //Электронный научный журнал. – 2020. – С. 30.

7. Якубов М. С., Уришев Б. А. Концепция повышения экономического потенциала текстильной промышленности //Universum: технические науки. – 2020. – №. 6-2 (75).

8. Хамракулова О. Д. Концепция развития экономики узбекистана как основной фактор устойчивого развития страны (риски и проблемы) //Российская экономика: взгляд в будущее. – 2020. – С. 185-193.

9. Кибакин М.В., Лапшов В.А. Социально-типический портрет студента СГИ // Труды СГУ, 1999. - Вып. 10. - С. 52- 62.

10. Бусыгин А.В. Предпринимательство. – М.: Бусыгин, 2003. – 614 с.

11. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. – 608 с

12. Минов Г.А. Теоретические аспекты применения понятия «предпринимательский потенциал» в современных условиях // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы, 2011. - № 5. - С. 2-3

13. www.stat.uz