

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.01.02 Экономика фитнес индустрии

Учебный план: 2024-2025 38.03.02 ИБК Спорт мен ОО №1-1-62.plx

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Направление подготовки:
(специальность) 38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки: Спортивный менеджмент
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
5	УП	34	34	75,75	0,25	4	Зачет
	РПД	34	34	75,75	0,25	4	
Итого	УП	34	34	75,75	0,25	4	
	РПД	34	34	75,75	0,25	4	

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970

Составитель (и):

Старший преподаватель

Неуструева Анастасия
Сергеевна

доктор экономических наук, Заведующий кафедрой

Никитина Людмила
Николаевна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой экономики и финансов

Никитина Людмила
Николаевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Титова Марина
Николаевна

Методический отдел:

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Приобретение практических навыков принятия эффективных управленческих решений по руководству организацией фитнес индустрии, проведения профессиональной оценки состояния и перспектив работы организации с учетом динамично изменяющейся внешней рыночной ситуации.

1.2 Задачи дисциплины:

1. Изучение моделей управления организацией фитнес индустрии в разных ценовых сегментах;
2. Освоение профессиональной терминологии, используемой в международной индустрии фитнеса;
3. Получение знаний о структуре мирового и Российского рынка индустрии фитнеса, его субъектах и участниках.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

- Бизнес-планирование
- Маркетинг
- Экономика индустрии спорта
- Бухгалтерский и управленческий учет
- Экономика предприятия
- Статистика
- Экономическая теория

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1: Способен разрабатывать и утверждать текущие и перспективные планы работы, определять целевые показатели деятельности

Знать: особенности фитнес индустрии в системе физкультурно-оздоровительных организаций

Уметь: определять масштаб бизнеса, условия безубыточности, прибыльности и продолжения деятельности фитнес-центра

Владеть: навыками прогнозирования развития фитнес индустрии с учетом макроэкономической циклической динамики

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Нормативно-правовая база регулирования индустрии фитнеса	5					О
Тема 1. Нормативные документы. Нормативно-правовые акты Российской Федерации. Нормативные документы федеральных органов исполнительной власти. Практическое занятие: Нормативные документы, регулирующие деятельность организаций индустрии фитнеса.		2	2	8,75		
Тема 2. Основные термины и определения. Фитнес. Фитнес-услуги. Потребитель фитнес-услуг. Исполнитель фитнес-услуг. Процесс обслуживания при предоставлении фитнес-услуг. Условия обслуживания при предоставлении фитнес -услуг. Требования к организации и реализации фитнес-услуг. Практическое занятие: Процесс обслуживания при предоставлении фитнес -услуг.		2	2	4	ИЛ	
Раздел 2. Введение в специфику индустрии фитнеса. Роль и место фитнес клубов в системе физкультурно-оздоровительных организаций						
Тема 3. Анализ и перспективы развития фитнес индустрии. Индустрия фитнеса в России и мире и роль фитнес клубов в ее становлении и развитии. Глобальное измерение индустрии фитнеса. Практическое занятие: Анализ и перспективы развития фитнес индустрии.	5	4	6	6	ИЛ	Т
Тема 4. Сегменты и компоненты индустрии фитнеса. Объекты и субъекты индустрии фитнеса. Целевая аудитория фитнес-клуба. Методы проведения процедуры сегментирования рынка. Компоненты индустрии фитнеса. Практическое занятие: Сегменты и компоненты индустрии фитнеса.		2	2	8		
Раздел 3. Этапы организации бизнеса фитнес индустрии на конкурентном рынке	5					ДС
Тема 5. Этапы планирования, открытия и работы фитнес клуба. Ключевые показатели работы клуба (на отдельно взятом этапе), способы их достижения, характерные ошибки этапа. Практическое занятие: Этапы планирования, открытия и работы фитнес клуба.		4	4	10		

<p>Тема 6. Материально - техническое обеспечение организации фитнес индустрии. Фонды спортивных сооружений, их структура и оборот. Обоснование выбора оборудования для оснащения клуба в зависимости от ценового сегмента и концепции организации индустрии фитнеса. Практическое занятие: Материально - техническое обеспечение организации фитнес индустрии.</p>	4	2	8		
<p>Тема 7. Организационные структуры управления. Обоснование управленческой структуры клуба в зависимости от ценового сегмента. Практическое занятие: Организационные структуры управления.</p>	2	2	8		
<p>Тема 8. Подбор, расстановка, управление персоналом и мотивация сотрудников в учреждениях и организациях фитнес индустрии. Основные понятия и сущность стимулирования трудовой деятельности. Принципы и методы стимулирования трудовой деятельности. Оценка эффективности стимулирования персонала. Практическое занятие: Управление персоналом и мотивация сотрудников в учреждениях и организациях фитнес индустрии.</p>	4	4	9	АС	
<p>Раздел 4. Модели и экономические показатели фитнес клубов в разных ценовых сегментах</p>					
<p>Тема 9. Модель и динамика доходов и расходов организации индустрии фитнеса. Расходы фитнес клуба. Доходы фитнес клуба. Структура доходов и расходов. Практическое занятие: Доходы и расходы организации индустрии фитнеса.</p>	2	2	2		
<p>Тема 10. Ключевые показатели работы и их целевые ориентиры в зависимости от ценового сегмента клуба. Динамика показателей прибыльности и маркетинговые шаги по улучшению динамики с учетом концепции клубов. Система управленческого учета в фитнес клубе (структура, примеры, показатели). Практическое занятие: Ключевые показатели работы организации.</p>	4	4	6	ИЛ	Т
<p>Тема 11. Стратегия и финансовое планирование. Показатели эффективности деятельности индустрии фитнеса. Расчет точки безубыточности фитнес-клуба. План- график на долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную перспективу. Практическое занятие: Показатели эффективности деятельности индустрии фитнеса.</p>	4	4	6		
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)	34	34	75,75		
Консультации и промежуточная аттестация (Зачет)	0,25				

Всего контактная работа и СР по дисциплине		68,25	75,75		
--	--	-------	-------	--	--

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-1	<p>Называет основные нормативные документы, регулирующие деятельность организаций фитнес индустрии; описывает условия обслуживания при предоставлении фитнес-услуг; перечисляет требования к организации и реализации фитнес-услуг.</p> <p>Ориентируется в методиках оценки эффективности деятельности организации фитнес индустрии; рассчитывает прибыльность организации; проводит расчет точки безубыточности фитнес-клуба.</p> <p>Использует различные методы для разработки долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе.</p>	<p>Вопросы устного собеседования</p> <p>Типовые тестовые задания</p> <p>Практико-ориентированные задания</p>

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
Зачтено	Обучающийся ответил на вопросы устного собеседования, продемонстрировал владение специальной терминологией; выполнил и дал правильные ответы на вопросы тестового и практико-ориентированного задания. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра	
Не зачтено	Обучающийся не может дать правильные ответы на вопросы устного собеседования, не выполнил (выполнил частично) тестовое и практико-ориентированное задание по дисциплине; допускает существенные ошибки в ответах на вопросы практико-ориентированного задания. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра	

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 5	
1	Динамика основных показателей международной индустрии фитнеса на примере фитнес клубов (в России и мире).
2	Определение терминов: фитнес, фитнес клуб, индустрия фитнеса
3	Основные компоненты индустрии фитнеса.
4	Страны - лидеры по показателям выручки фитнес клубов
5	Современное состояние индустрии фитнеса в России и мире
6	Основные события, которые послужили ключевыми моментами для развития индустрии фитнеса и в России
7	Объекты и субъекты индустрии фитнеса.
8	Целевая аудитория фитнес-клуба.

9	Методы проведения процедуры сегментирования рынка.
10	Ключевые показатели работы клуба (на отдельно взятом этапе), способы их достижения, характерные ошибки этапа.
11	Фонды спортивных сооружений, их структура и оборот.
12	Организационные структуры управления
13	Основные понятия и сущность стимулирования трудовой деятельности.
14	Принципы и методы стимулирования трудовой деятельности.
15	Оценка эффективности стимулирования персонала.
16	Модель и динамика доходов и расходов организации индустрии фитнеса.
17	Динамика показателей прибыльности и маркетинговые шаги по улучшению динамики с учетом концепции клубов.
18	Система управленческого учета в фитнес клубе (структура, примеры, показатели).
19	Показатели эффективности деятельности индустрии фитнеса.
20	Расчет точки безубыточности фитнес-клуба.

5.2.2 Типовые тестовые задания

1. В каких организационно-правовых формах может создан фитнес-клуб?

- А) Только в виде государственного (муниципального) унитарного предприятия;
- Б) Только в виде публичного акционерного общества;
- В) Только в виде общества с ограниченной ответственностью или товарищества;
- Г) Только в виде общественной некоммерческой организации;
- Д) В любой из указанных выше организационно-правовых форм.

2. Если решение нацелено на обеспечение максимальной степень достижения цели организацией, то такое решение называется:

- а) Допустимым
- б) Рациональным
- в) Оптимальным
- г) Интуитивным

3. Что из перечисленного ниже относится к основным функциям организации согласно Анри Файолю:

- а) Финансовая функция
- б) Функция безопасности
- в) Административная функция
- г) Все ответы верны
- д) Все ответы не верны

4. Преимуществом авторитарной модели руководства является:

- А) не уверенный в себе спортсмен будет чувствовать себя увереннее и спокойнее в стрессовых ситуациях;
- Б) увеличивается агрессивность спортсмена, вызванная авторитарностью тренера, которая направляется на борьбу с соперниками, увеличивает активность;
- В) авторитарное поведение тренера может соответствовать действительным потребностям спортсмена в авторитарном руководстве, и в этом случае он выступает лучше обычного.
- Г) Все перечисленные варианты ответов

5. Могут ли фитнес-клубы прибегать к рекламе собственных торговых марок, продуктов и услуг за счёт использования образов своих известных клиентов?

- А) Безусловно, могут, поскольку известные люди действительно являются их клиентами — здесь нет никакого обмана;
- Б) Безусловно, могут, но при условии, что данные клиенты фитнес-клуба дали своё согласие на использование их изображений;
- В) Фитнес-клубы могут использовать изображения своих клиентов в антураже тренажёрных залов лишь в том случае, если они им заплатят;
- Г) Если VIP-клиенты делают снимки на память -либо согласований;

6. Какую роль в управлении персоналом спортивной организации (спортивного клуба) играют трекеры и носимые гаджеты?

- А) С помощью наручных трекеров и носимых устройств передачи звуковой и видеоинформации можно отслеживать текущее положение сотрудников (атлетов, тренеров, технических работников), их наличие или отсутствие на рабочих местах;
- Б) В спортивном менеджменте носимые устройства непригодны, так как выдают лишь данные физиологического характера (продолжительности быстрого и медленного сна, потоотделения, ЧСС, сожжённых калорий и т.д.);
- В) Носимые гаджеты призваны следить за состоянием внешней среды (температурой воздуха, влажностью, атмосферным давлением и проч.). К спортивному менеджменту они отношения не имеют;
- Г) Специальные виды очков, гарнитур, шлемов виртуальной реальности в двигательной активности и спорте будут востребованы в будущем; пока в информационно-коммуникационных системах управления им места нет.

7. Какие из перечисленных элементов являются средствами мотивации в спортивном менеджменте?

- А) Словесные обращения;
- Б) Денежные поощрения;

- В) Почётные грамоты, медали, кубки;
- Г) Чемпионские и спортивные звания;
- Д) Всё перечисленное верно.

8. На рынках двигательной активности, спорта и спортивной индустрии высок уровень конкуренции. Что необходимо делать участникам рынка для выживания и развития?

А) Изучать достижения и ошибки конкурентов, свои собственные промахи, анализировать поведение потребителей, следить за рынками, спросом, инновациями и новыми тенденциями;

Б) Ничего не предпринимать, если есть прибыль, спортивные результаты, довольные потребители и болельщики (т.е. руководствоваться принципом: лучшее — враг хорошего);

В) Следует копировать действия успешных игроков рынка, передовых спортивных, медийных и сервисных организаций. Таким образом можно снизить затраты без инвестиций в маркетинг;

Г) Ориентироваться на свою интуицию, экономить на маркетинговых исследованиях, поскольку расходы на аналитику — это зря потраченные деньги.

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

1. Рассчитайте годовую прибыль фитнес-клуба "А", если доход за год составил 2,5 млн рублей, годовые переменные издержки составили 0,5 млн рублей, постоянные издержки составили 1,2 млн рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

2. На какую сумму изменится выручка фитнес-клуба за полугодие, если стоимость полугодичного абонемента увеличится с 5000 руб. до 7000 руб. количество приобретающих абонементы клиентов было 375 человек, коэффициент эластичности спроса на услуги фитнес центра-0,2?

3. Ежемесячный доход фитнес-клуба – 958 000 рублей. Чистая прибыль — 341 105 рублей. Первоначальные затраты –1 921 200 рублей. Рассчитайте окупаемость.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная Письменная Компьютерное тестирование Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Во время проведения зачета обучающийся отвечает на вопросы устного собеседования и выполняет тестовое или практико-ориентированное задание. На подготовку к ответу дается 20 минут.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Сусикова, Т. С., Арбузина, Н. Р.	Экономика физической культуры и спорта	Омск: Сибирский государственный университет физической культуры и спорта	2020	http://www.iprbookshop.ru/109718.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Сусикова, Т. С., Арбузина, Н. Р.	Экономика физической культуры и спорта	Омск: Сибирский государственный университет физической культуры и спорта	2020	http://www.iprbookshop.ru/109704.html

Артемисия, Апостолопулу, Дэйв, Артур, Энн, Бурк, Сьюзен, Бриджуотер, Джон, Бич, Ким, Харрис, Саймон, Чедвик, Мишель, Дебор, Доминик, Элиот, Рон, Гарлэнд, Джеймс, Глэдден, Дэвид, Харнесс, Тина, Харнесс, Мария, Хопвуд, Пол, Китчин, Руди, Меир, Ли, Спарк, Линда, Тренберт, Пол, Тернер, Ник, Уэйк, Джона, Бича, Саймона, Чедвика, Быстровой, Ю., Башкирова, В., Черноглазова, М.	Маркетинг спорта	Москва: Альпина Пабlishер	2020	http://www.iprbookshop.ru/93040.html
Абакумова, Н. Н.	Мотивация и стимулирование трудовой деятельности	Москва: Ай Пи Ар Медиа	2021	http://www.iprbookshop.ru/108237.html

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Сайт федеральной службы государственной статистики - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows

СПС КонсультантПлюс

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Учебная аудитория	Специализированная мебель, доска
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска