

Література

1. Гончаров В.Д. Человек в мире спорта (социально-психологические аспекты). – М.: Физкультура и спорт, 1978. – 96с.
2. Коллектив и личность. – М.: Наука, 1975. – С. 4.
3. Homans G.C. Social Behavior. – London, 1961.
4. Golembiewski R.T. The Small Group. – Chicago, 1962.
5. Hare A.P. Handbook of Small Group Research. – N.Y., 1963.
6. Миллз Т.М. О социологии малых групп. – В кн.: Американская социология. – М.: Прогресс, 1972.

CONCEPT OF GROUPS AND THEIR CLASSIFICATION AND CLUSTER ANALYSIS AT THE SOCIAL PSYCHOLOGY OF THE PHYSICAL EDUCATION (WITH EXAMPLE FROM THE GAME'S KINDS OF SPORT)

Dmitriy SHARAPOV

Kiev National University of Construction and Architecture

Abstract. The concept of (large and small) groups is discussed. One may use for this aim the methods of classification and cluster analysis of social psychology of the physical education. Some examples from the game's kinds of sport are proposed.

Key words: cluster analysis, physical education, game's kinds of sport.

ВИТРАТИ НА ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНІ ПОСЛУГИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ СПОРТИВНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Юлія ІВАНЧЕНКО

Донецький національний технічний університет

Актуальність. Управління витратами в рамках фінансового контролю здійснюється в першу чергу для того, щоб мати можливість зіставити витрати і прибутки для визначення ефективності роботи організації. Таким чином, для успішного менеджменту в спортивній організації необхідна ефективна концепція управління витратами.

Мета дослідження. У зв'язку з тим, що вітчизняна теорія і практика управління витратами саме у спортивних організаціях ще мало розвинута, має сенс розглянути альтернативні концепції управління витратами з подальшим їх пристосуванням до використання в галузі фізичної культури і спорту.

Методи дослідження. Кількісний та якісний аналіз, використання спеціальної літератури, порівняльний аналіз, структурно-функціональний аналіз.

Результати дослідження та їх обговорення. В даний момент виділяють кілька основних концепцій управління витратами. Розглянемо їх докладніше в контексті застосовності для керування витратами в спортивній організації. Російський економіст Г.І. Хотинська виділяє наступні концепції управління витратами [1]:

- концепція витратостворюючих факторів;
- концепція доданої вартості;
- концепція ланцюжка цінностей;
- концепція альтернативності витрат;
- концепція трансакційних витрат;
- концепція ABC;
- концепція стратегічного позиціонування.

В основному концепції розраховані на застосування в рамках виробничих підприємств і мало придатні для застосування для підприємств у сфері послуг, якими є спортивні організації. Але у зв'язку з тим, що на даний момент у вітчизняній індустрії спорту майже немає теоретичної бази щодо управління витратами на фізкультурно-спортивні послуги, то має сенс розглянути застосовність деяких концепцій для використання в практиці функціонування спортивних організацій.

Найбільш придатними до застосування можна вважати концепцію ABC, концепцію витрат життєвого циклу продукції і концепцію стратегічного позиціонування.

Викладемо основні принципи Activity Based Costing (або ABC) – методу, що є дуже поширеним на європейських і американських підприємствах усілякого профілю. Назва Activity Based Costing перекладається як “облік витрат по роботах”. Поява і розвиток ABC відповідали визначеним змінам, що відбувались в економічній структурі, а саме зміна поглядів на методичку обліку витрат і розрахунок собівартості продукції. Пошук нових методів одержання об'єктивної і відбиваючої реальність про витрати інформації привів до появи методу ABC [2].

У Activity Based Costing організація розглядається як набір робочих операцій. Роботи визначають специфіку підприємства. Роботи споживають ресурси (матеріали, інформацію, устаткування) і мають який-небудь результат. Відповідно, і початковою стадією застосування ABC є визначення переліку і послідовності робіт на підприємстві. Це звичайно проводиться шляхом розкладання складних робочих операцій на найпростіші складові, паралельно з розрахунком споживання ними ресурсів. У рамках ABC виділяють три типи робіт за способом їхньої участі у випуску продукції: Unit Level (або штучна робота), Batch Level (пакетна робота) і Product Level (продуктова робота). Така класифікація витрат (робіт) в ABC системах відштовхується від спостереження залежності між поведінням витрат і різних виробничих подій: випуском одиниці продукції, випуском замовлення (пакета), виробництвом самого продукту. При цьому виділяється ще одна важлива категорія витрат, що не залежить від виробничих подій – витрати, що забезпечують функціонування підприємства в цілому. Для обліку таких витрат вводиться четвертий тип робіт – Facility Level (загальногосподарські роботи). Перші три категорії робіт, а, точніше, витрати по них можуть бути прямо віднесені на конкретний продукт. Результати загальногосподарських робіт не можна точно привласнити тому або іншому продукту, тому для їхнього розподілу доводиться пропонувати різні алгоритми.

Відповідно, з метою досягнення оптимального аналізу в ABC класифікуються і

ресурси: вони підрозділяються на ті, що поставляються в момент споживання і поставляються заздалегідь. До першого можна віднести відрядну оплату праці: працівникам платять за ту кількість робочих операцій, що вони вже зробили; до других – фіксовану заробітну плату, що обмовляється заздалегідь і не прив'язана до конкретної кількості завдань. Такий поділ ресурсів дає можливість організувати просту систему для періодичних звітів про витрати і доходи, що вирішує як фінансові, так і управлінські задачі.

Усі ресурси, витрачені на робочу операцію, складають її вартість. Наприкінці першого етапу аналізу всі роботи підприємства повинні бути точно співвіднесені з необхідними для їхнього виконання ресурсами.

Однак простого підрахунку вартості тих або інших робіт недостатньо для розрахунку собівартості кінцевої продукції. Згідно ABC робоча операція повинна мати індекс-вимірник вихідного результату – кост-драйвер. Приміром, кост-драйвером для статті витрат “Постачання” буде “Кількість закупівель”; для статті “Настроювання” – “Кількість налагоджень”. Другий етап застосування ABC полягає в розрахунку кост-драйверів і показників споживання ними кожного ресурсу. Цей показник споживання збільшується на собівартість одиниці виходу роботи. У підсумку ми одержуємо суму споживання конкретної роботи конкретним продуктом. Сума споживання продуктом усіх робіт є його собівартістю. Ці розрахунки складають третій етап практичного застосування методики ABC.

Методика ABC може бути з успіхом використана у фітнес-клубах та інших організаціях, що надають фізкультурно-оздоровчі послуги. Відповідно до цього методу виділимо чотири типи робіт зі способу їхньої участі у випуску продукції (продукцією в даному випадку можна вважати здоров'я і самопочуття клієнта): Unit Level – послуга тренера тренажерного залу або залу аеробіки, Batch Level – розминка + тренування + післятренінговий стретчинг або дихальна гімнастика, Product Level – усе перераховане вище + масаж, послуги косметолога, сауна тощо, Facility Level – адміністративні послуги, послуги обслуговуючого персоналу.

Класифікувати ресурси ми можемо в такий спосіб. До ресурсів, що поставляються в момент споживання, ми можемо віднести працю інструктора безпосередньо під час тренування (відповідно масажиста під час масажу, косметолога під час проведення процедури). До ресурсів, що поставляються заздалегідь віднесемо будівлю і устаткування, працю адміністрації, працю інструкторів під час підготовки до занять та ін. У якості кост-драйверів можна запропонувати, наприклад, для статті витрат “Маркетинг” – кількість нових клієнтів, “Устаткування” – кількість годин використання, “Інвентар” – кількість клієнтів на тренуваннях з даним видом інвентарю тощо. Тобто кожен клуб у залежності від статей витрат може виробити свою систему кост-драйверів, що буде реально відбивати вплив витрат на кінцеву вартість продукції.

Основними перевагами даної концепції є [3]:

1. Велика частина накладних витрат може бути простежена до продукту.
2. ABC акцентує увагу на реальному характері динаміки витрат і допомагає скороченню витрат.
3. Система дає надійний показник довгострокових перемінних витрат.
4. Дозволяє визначити більш реалістичне поведження витрат.
5. Упорядковує структуру витрат.
6. Дозволяє приймати обґрунтовані рішення в області ціноутворення.

Розглянемо концепцію LCC (Life Cycle Costing) – концепцію життєвого циклу. І хоча вона не була згадана в приведеній вище класифікації базових концепцій, але вона становить визначений інтерес саме для спортивних організацій. Суть концепції полягає в тім, що витрати на продукт враховуються цілком з моменту проектування і до зняття з виробництва [3]. Цей метод може бути використаний спортивними організаціями декількох типів.

Перший тип – це знову ж фітнес-клуби. У клубах широко застосовується практика навчання нових інструкторів (особливо при відкритті нових великих клубів, що дбають про свою репутацію і роблять ставку на високий рівень обслуговування), а також наступного підвищення кваліфікації інструкторів шляхом проведення майстрів-класів і відвідування різного роду семінарів і конвенцій. Таким чином, виникає необхідність обліку цих витрат і відповідного перенесення їх на вартість послуг.

Другий тип – це спортивні організації, що готують спортсменів високого класу (різні спортивні школи і клуби). У даному випадку продуктом буде сам спортсмен, при підготовці якого організація несе витрати. Реалізація продукту відбувається в момент покупки спортсмена іншим спортивним клубом. Тому ціна контракту повинна відбивати як мінімум обсяг тих витрат, що понесла спортивна організація в процесі підготовки спортсмена. І ці витрати повинні враховуватися з моменту приходу спортсмена в спортивну організацію і до моменту переходу в інший клуб, тобто повний життєвий цикл спортсмена в даній організації. Відповідно до цього є доцільним створення комп'ютерної бази даних, куди б вносилися усі витрати, пов'язані з підготовкою спортсмена, тобто на кожного повинний бути заведений калькуляційний лист, який би відбивав суму витрат на його підготовку. Саме такий калькуляційний лист повинний бути основою підписання контракту при продажі гравця, тому що він відбиває мінімальну ціну контракту, нижче якої продаж спортсмена не видасться економічно ефективним.

Концепція стратегічного позиціонування була заявлена в 90-х роках відомими в США експертами по стратегічному використанню інформації про витрати Дж.Шанком і В.Говиндараджаном [4]. Автори по-новому розставляють акценти в бухгалтерському й управлінському обліку і застосовують інформацію про витрати до розробки стратегії компанії на шляху до досягнення конкурентних переваг.

Ключовою ідеєю концепції є включення в сферу управлінського обліку й аналізу витрат докладної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі й економіки в цілому.

Традиційно облік і аналіз витрат розглядаються з позиції оцінки відбитих у бухгалтерському обліку господарських операцій, здійснених у результаті альтернативних управлінських рішень. Однак облік не є самоціллю, а служить засобом для досягнення успіху в бізнесі. Тому оцінку прийнятим у компанії системі і методології обліку варто давати з позиції їхньої відповідності або невідповідності прийнятій стратегії розвитку.

Відомо, що компанія може витримувати конкуренцію, або підтримуючи витрати (лідерство на основі витрат), або пропонуючи переважаючих конкурентів продукцію (послуги). Ці дві принципово різні стратегії повинні становити інтерес тільки в рамках стратегічного менеджменту, вони припускають різні перспективні аналізу витрат і керування витратами. Інформація про витрати в тій або іншій

важливий для всіх компаній, але різні стратегії вимагають різних поглядів на витрати.

Концепція становить безсумнівний інтерес, що найбільш повно відбиває ідею спорту, а

таку, де для досягнення високої мети не думають про економію ресурсів. І якщо високий рівень витрат відповідає обраній стратегії організації, це означає, що організація функціонує ефективно. Наприклад, якщо футбольний клуб завданням на сезон ставить втриматися у вищій лізі, то придбання висококласного дорогого гравця не може вважатися доцільним, тому що це не вписується в стратегію команди. Але якщо футбольний клуб ставить метою перемогу у Лізі Чемпіонів, то високі витрати на придбання гравців світового рівня цілком виправдані. Тим більше, що досягнення подібної мети цілком виправдовує понесені витрати. Так, наприклад, виграш "Порто" Ліги чемпіонів у 2004 році підвищив ціну всієї команди в 3 рази і вона склала 115 млн. євро [5].

Висновки. Таким чином, у рамках своєї місії і своїх цілей спортивна організація повинна вибрати концепцію керування витратами, що найбільш повно відповідала би роду її діяльності. Після цього організації необхідно виробити конкретні інструменти, за допомогою яких вона буде здійснювати керування витратами. На погляд автора, найбільш придатними до використання в спортивних організаціях є:

- концепція ABC, що дозволяє простежити витрати до самого кінцевого продукту і чітко визначити собівартість тієї чи іншої роботи або послуги;
- концепція життєвого циклу продукції, що дозволяє спортивній організації реально оцінити обсяг витрат на виробництво послуги або підготовку спортсмена, що стає основою для прийняття ефективних обґрунтованих управлінських рішень;
- концепція стратегічного позиціонування, що у першу чергу звертає увагу не на самі витрати, а на те, як вони узгоджуються з загальною концепцією функціонування організації.

Література

1. Г.И. Хотинская *Концептуальные основы управления затратами/ Менеджмент в России и за рубежом, – №4, – 2002г.*
2. Ю.М. Глинский *Теория Activity Based Costing/ <http://www/informcontact.ru>*
3. В. Скоромник *Методы управления затратами/ <http://www/informcontact.ru>*
4. *Стратегическое управление затратами/ <http://www/cfin.ru/management/finance/vol#1>*
5. *Телетрансляція фіналу Ліги Чемпіонів 2004р, телеканал 1+1.*

EXPENSES FOR PHYSICAL SPORT SERVICES AS AN OBJECT OF SPORT ORGANIZATIONS MANAGEMENT

Yu. IVANCHENKO

Donetsk National Technical University

Abstract. The efficiency of the sport organization activity is mostly determined by the right strategy in pricing and costs management. That's why it is extremely important to choose the most suitable conception of costs management. This conception must reflect the mission and strategy of the organization on the whole and give the realistic information about the costs dynamics.

Key words: sport organizations management, physical sport services, strategy of the organization.