

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ О.Ю.Остальцева

ПРОГРАММНЫЕ ЗАЧЕТНО-ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

к зачету по учебной дисциплине «Маркетинг спорта»
для студентов 5 курса заочной формы получения образования направления
специальности 1-88 02 01-02 Спортивно-педагогическая деятельность
(менеджмент в спорте)
на 2024/2025 учебный год

1. Предмет изучения экономики спорта высших достижений.
2. Типы экономических отношений в сфере физической культуры и спорта: социально-экономические отношения; организационно-экономические отношения, их виды и признаки.
3. Понимание причинно-следственных связей и экономических законов, действующих в сфере спорта.
4. Функции экономики спорта высших достижений.
5. Методы экономической науки.
6. Социальная структура спорта: классификация и характеристика.
7. Общие представления о спортивной индустрии, о закономерностях и особенностях ее функционирования.
8. Состояние и перспективы развития спортивной индустрии. Сравнительный анализ динамики развития и перспективы.
9. Структура спортивной индустрии и ее основные субъекты и объекты.
10. Общие принципы финансирования физической культуры и спорта.
11. Структура источников финансирования.
12. Бюджетная структура и классификация. Бюджетное устройство: республиканский и местные бюджеты. Классификация доходов и расходов бюджетов.
13. Анализ источников финансирования отрасли ФК и С.
14. Финансирование спорта в зарубежных странах.
15. Экономическая эффективность деятельности различных спортивных организаций с учетом специфических особенностей финансирования.
16. Источники внебюджетного финансирования.
17. Коммерческая деятельность спортивной организации.
18. Самофинансирование в спорте высших достижений.
19. Денежно -материально-техническая база: классификация спортивных сооружений; экономическая эффективность использования спортивных сооружений; организационная и материально-техническое обеспечение\ оснащение; экономическая эффективность спортивного события (Matchday).

20. Тренеры: качественная и количественная структура тренерского контингента; статус тренера резервного и спорта высших достижений. Финансовое обеспечение тренеров. Контракт и его содержание.
21. Спортсмены: количественная и качественная структура спортсменов резервного и спорта высших достижений; материальное и финансовое обеспечение подготовки спортсменов; контракт спортсмена-инструктора и его содержание.
22. Научно-методическое обеспечение обеспечения в спорте высших достижений.
23. Финансовые ресурсы: понятие и классификация.
24. Практические аспекты спонсорской и партнерской деятельности.
25. Понятие и классификация спонсорства.
26. Мотивация и цели спонсорства.
27. Критерии оценки объекта спонсорства (события, спортивного мероприятия, спортивной организации).
28. Персональное спонсорство.
29. Механизмы взаимодействия объектов.
30. Спонсорский пакет и его адаптация.
31. Коммерциализация спорта высших достижений, направления деятельности.
32. Преимущества и недостатки коммерциализации.
33. Билетные программы: механизм функционирования.
34. Аутсорсинг: понятие и система функционирования.
35. Мерчендайзинг: понятие и система функционирования.
36. Спортивный нейминг и брендинг. Особенности сделок; последствия и перспективы.

Рассмотрены на заседании кафедры протокол № 1 от 02.09.2024 г.