

**Управление
финансовой деятельностью
фитнес-клуба**

АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



- Организация управленческого учета и финансового контроля
- Бюджетирование в фитнес-клубе, анализ выполнения бюджетов
- Стратегическое планирование, новые проекты

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

□ учет и контроль доходов

□ учет расходов

□ учет товарно-материальных ценностей

□ учет основных средств

□ учет на этапе проектных и строительных работ, оснащения оборудованием и ввода клуба в эксплуатацию

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Существует ТРИ основных вида учёта:

БУХГАЛТЕРСКИЙ

НАЛОГОВЫЙ

**УПРАВЛЕНЧЕСКИ
Й**

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Бухгалтерский учет действует в интересах сторонних пользователей и не является закрытой информацией.

Налоговый учет вводит правила по начислению и уплате налогов и опирается на нормативные источники: Налоговый кодекс, Законы и Инструкции Госналогслужбы и т.п.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ



Место *Управленческого учета* в финансовой системе фитнес-клуба – совершенно особенное, и его постановка и ведение требуют других подходов, чем те, которые применяются в бухгалтерском и налоговом учете.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

решает следующие основные задачи:

- обеспечивает руководство информацией для принятия управленческих решений
- позволяет анализировать зависимость между затратами, объемом продаж и прибылью и установить степень влияния на финансовый результат каждого показателя
- осуществляет контроль над издержками путем их учета по видам и центрам затрат
- накапливает статистику о доходах и расходах предприятия в определенном разрезе и выявляет общие тенденции
- показывает результаты работы по всем структурным подразделениям фитнес-клуба

УЧЕТ ДОХОДОВ



ВИДЫ ДОХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА

**ПРОДАЖА ЧЛЕНСКИХ
КАРТ**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ
СПОРТИВНЫЕ УСЛУГИ**

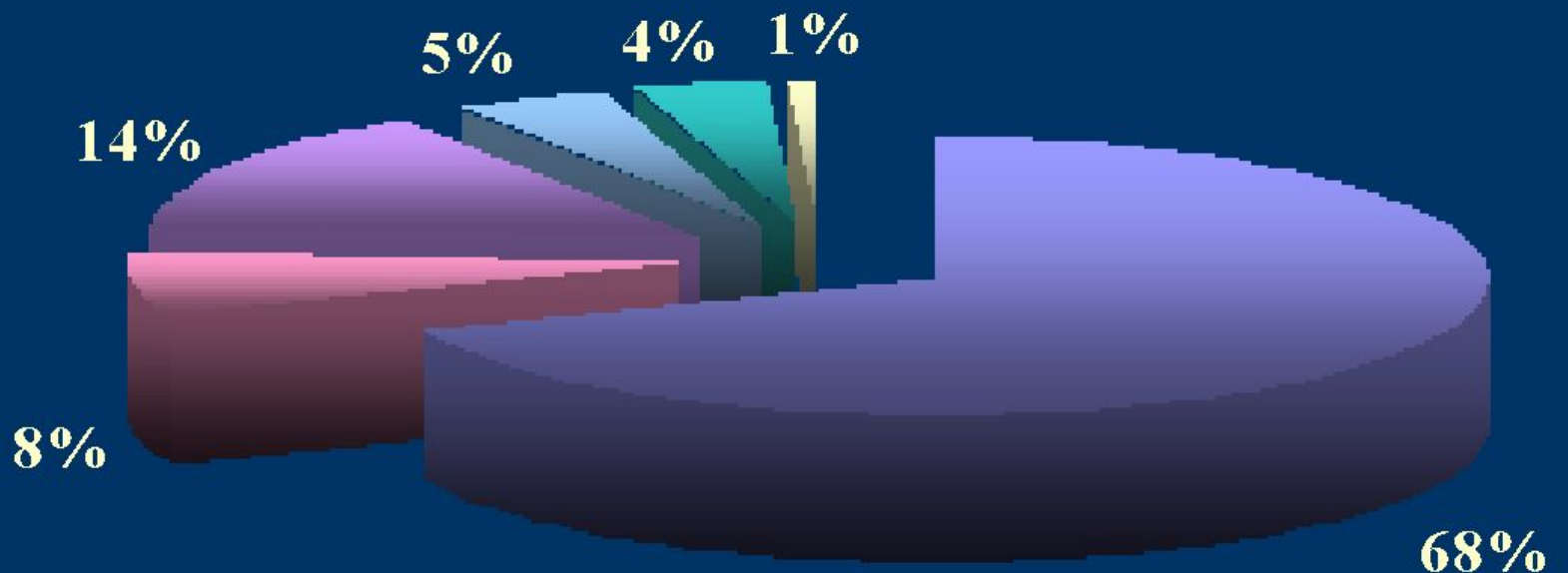
УСЛУГИ SPA

**ПРОДАЖА СПОРТИВНЫХ
ТОВАРОВ**

УСЛУГИ ФИТО-БАРА

ПРОЧИЕ ДОХОДЫ

СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ



■ продажа членства
■ услуги Spa
■ фито-бар

■ доп. спортивные услуги
■ магазин
■ прочие услуги

УЧЕТ ДОХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА



Особое место занимает контроль соответствия оплаты членства и изготовления клубной карты:

- членство – основной вид дохода
- долгосрочный период оказания услуг

УЧЕТ ДОХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА



Трудно представить себе учет и контроль доходов без применения компьютерной программы, которая позволяет формировать детализированную информацию, необходимую для учета, контроля и анализа полученных доходов.

УЧЕТ ДОХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА



Информация по доходам от продажи услуг детализирована по следующим позициям:

- наименование и код услуги
- имя клиента
- имя тренера / сотрудника, оказавшего услугу
- имя сотрудника, пробившего чек
- стоимость услуги
- вид оплаты

УЧЕТ ДОХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА

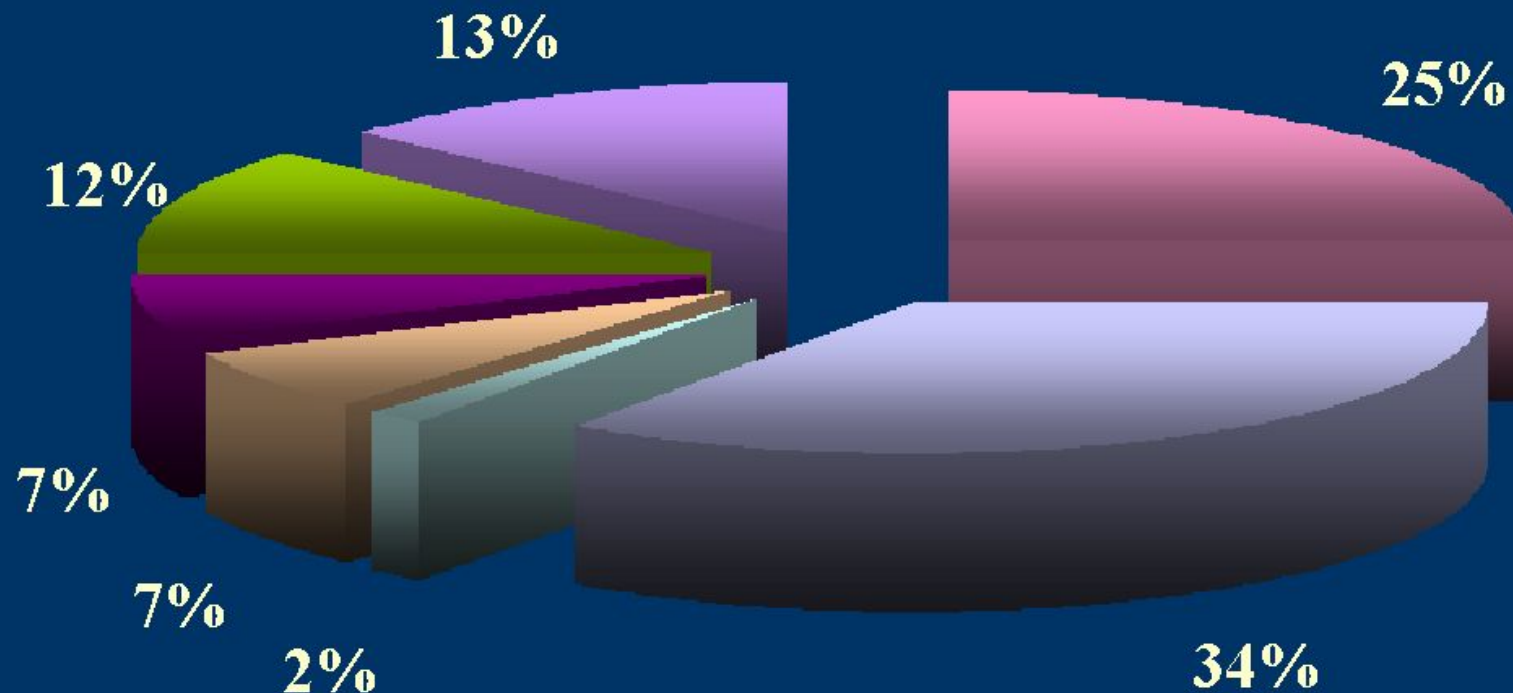


Компьютерная программа позволяет формировать отчеты по доходам фитнес-клуба в режиме «on-line» с детализацией по каждой услуге и объединяя их в группы разного уровня.

УЧЕТ РАСХОДОВ



СТРУКТУРА РАСХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА



■ Аренда, коммунальные услуги

■ Хоз. нужды

■ Реклама

■ Прочие расходы

■ Оплата труда

■ Услуги сторонних организаций

■ Себестоимость товаров и материалов

УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ



УЧЕТ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ



Хорошо налаженная система учета товарно-материальных ценностей использует:

- специальные компьютерные программы
- четко разработанную структуру, позволяющую получить информацию по разным группам показателей, а также списание мц по подразделениям, срокам и т.д.

УЧЕТ ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ



Группы материальных ценностей

- Моющие средства
- Хозяйственные товары
- Хозяйственный инвентарь
- Канцелярские товары
- Швейные изделия
- Футболки
- Питьевая вода
- и т.д.

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

СТРУКТУРА ПАСПОРТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

- **Наименование**
- **Группа, тип**
- **Инвентарный номер**
- **Место расположения**
- **Дата поступления**
- **Стоимость**
- **Норма амортизации**
- **Начисленная амортизация**
- **Материально-ответственное лицо**
- **Прочая информация**

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

ГРУППЫ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

- Здание
- Спортивное оборудование
- Оборудование бассейна
- Сауны
- Автомобили
- Солярии
- Косметология
- Парикмахерская
- Медицинское оборудование
- Оборудование магазина
- Оборудование бара
- Оборудование прачечной
- Оргтехника
- Музыкальное оборудование
- Мебель
- Кассовое оборудование
- Уборочное оборудование
- Электрооборудование
- Прочее



**УЧЕТ
НА ЭТАПЕ ПРОЕКТНЫХ И
СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ,
ОСНАЩЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЕМ И
ВВОДА КЛУБА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И ОСНАЩЕНИЕ КЛУБА

ПРОЕКТНЫЕ РАБОТЫ

**СТРОИТЕЛЬНЫЕ
И ОТДЕЛОЧНЫЕ РАБОТЫ**

ОСНАЩЕНИЕ КЛУБА

**МУЗЫКАЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

ОРГТЕХНИКА

МЕБЕЛЬ

ОХРАНА И СВЯЗЬ

**ПРОЧЕЕ
ОБОРУДОВАНИЕ**

**СПОРТИВНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
БАССЕЙНА**

ОБОРУДОВАНИЕ SPA

**ОБОРУДОВАНИЕ
МАБРИНА**

**ОБОРУДОВАНИЕ
БАРА**

**ОБОРУДОВАНИЕ
ПРАЧЕЧНОЙ**

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ФИТНЕС-КЛУБЕ



БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В ФИТНЕС-КЛУБЕ



Бюджетирование - мощное средство реализации стратегических и тактических целей компании, которое позволяет перевести их на уровень конкретных показателей бюджета.

Постановка бюджетирования требует слаженной работы практически всех департаментов компании во главе с финансовой службой.

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ КЛУБА

ЧЛЕНСТВО

**БЮДЖЕТ ПО
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ
СПОРТИВНЫМ УСЛУГАМ**

БЮДЖЕТ УСЛУГ SPA

БЮДЖЕТ МАГАЗИНА

БЮДЖЕТ БАРА

БЮДЖЕТ РАСХОДОВ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ



АНАЛИЗ ВЫПОЛНЕНИЯ

БЮДЖЕТА

АНАЛИЗ РАСХОДОВ С

ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ

КОНТРОЛЬНЫХ

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

КАЖДОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ПО

ГОДАМ

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ

ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ТЕКУЩЕГО ГОДА

СТРУКТУРА

ДОХОДОВ, РАСХОДОВ,

ПРИБЫЛИ

ПРОЧИЕ ОТЧЕТЫ

ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ КЛУБА

	Фактические показатели за аналогичный период прошлого года	Фактический период	Текущий бюджет	Отклонения от бюджетных показателей	% выполнения бюджета
ОТЧЕТ по членству					
<i>Доходы</i>					
<i>Расходы</i>					
<i>Прибыль</i>					
<i>Рентабельность</i>					
ОТЧЕТ по дополнительным услугам					
<i>Дополнительные спортивные услуги</i>					
<i>Доходы</i>					
<i>Расходы</i>					
<i>Прибыль</i>					
<i>Рентабельность</i>					
<i>Услуги Spa</i>					
<i>Магазин</i>					
<i>Фито-бар</i>					
<i>Прочие услуги</i>					
ИТОГО по дополнительным услугам					
<i>Доходы</i>					
<i>Расходы</i>					
<i>Прибыль</i>					
<i>Рентабельность</i>					
ИТОГО по клубу					
Доходы					
Расходы					
Прибыль					
Рентабельность					

ФОРМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ведомость анализа финансовых показателей клуба

1. Доход _____ . Финансовый (отчетный) период: _____ .

Статья расходов	Сумма	% к доходу	Контрольные показатели	Разница в %
2. Расходы				
Арендная плата				
Коммунальные услуги				
Фонд оплаты труда (вкл. социальные отчисления)				
Налоги				
Реклама				
Хоз. нужды разные				
Услуги сторонних организаций				
Себестоимость товаров и материалов				
Амортизационные отчисления				
Прочие расходы				
Итого расходы				
3. Прибыль				

Своевременное формирование бюджетов, контроль за их исполнением, сопоставление фактических показателей с плановыми и последующий анализ выявленных отклонений позволяют достичь следующих целей:

- организовать слаженную работу всех структурных подразделений клуба
- своевременно контролировать и управлять финансовой деятельностью, чтобы достичь планируемых показателей: *объема продаж, уровня прибыли и рентабельности*
- разработать программу контроля и разумного сокращения расходов, которая будет способствовать росту прибыли без ущерба доходам
- определять политику продаж и рекламную политику
- определять цели и задачи для каждого сотрудника, результаты работы которого могут повлиять на уровень продаж

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ



СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ



Главной целью стратегического планирования является обеспечение стабильного развития компании.

Частью развития компании является создание новых клубов.

Для принятия такого решения необходимо провести:

- маркетинговое исследование рынка
- обследование потенциального объекта
- разработку бизнес-плана

РАЗДЕЛЫ БИЗНЕС-ПЛАНА

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

ВЫВОДЫ

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ПРОГНОЗ ДОХОДОВ

ПРОГНОЗ РАСХОДОВ

РАСЧЕТ ДОХОДНОСТИ
ПРОЕКТА

ПРОГНОЗ

РАСЧЕТ ИНВЕСТИЦИЙ

ОКУПАЕМОСТИ

ПРОЕКТА

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ



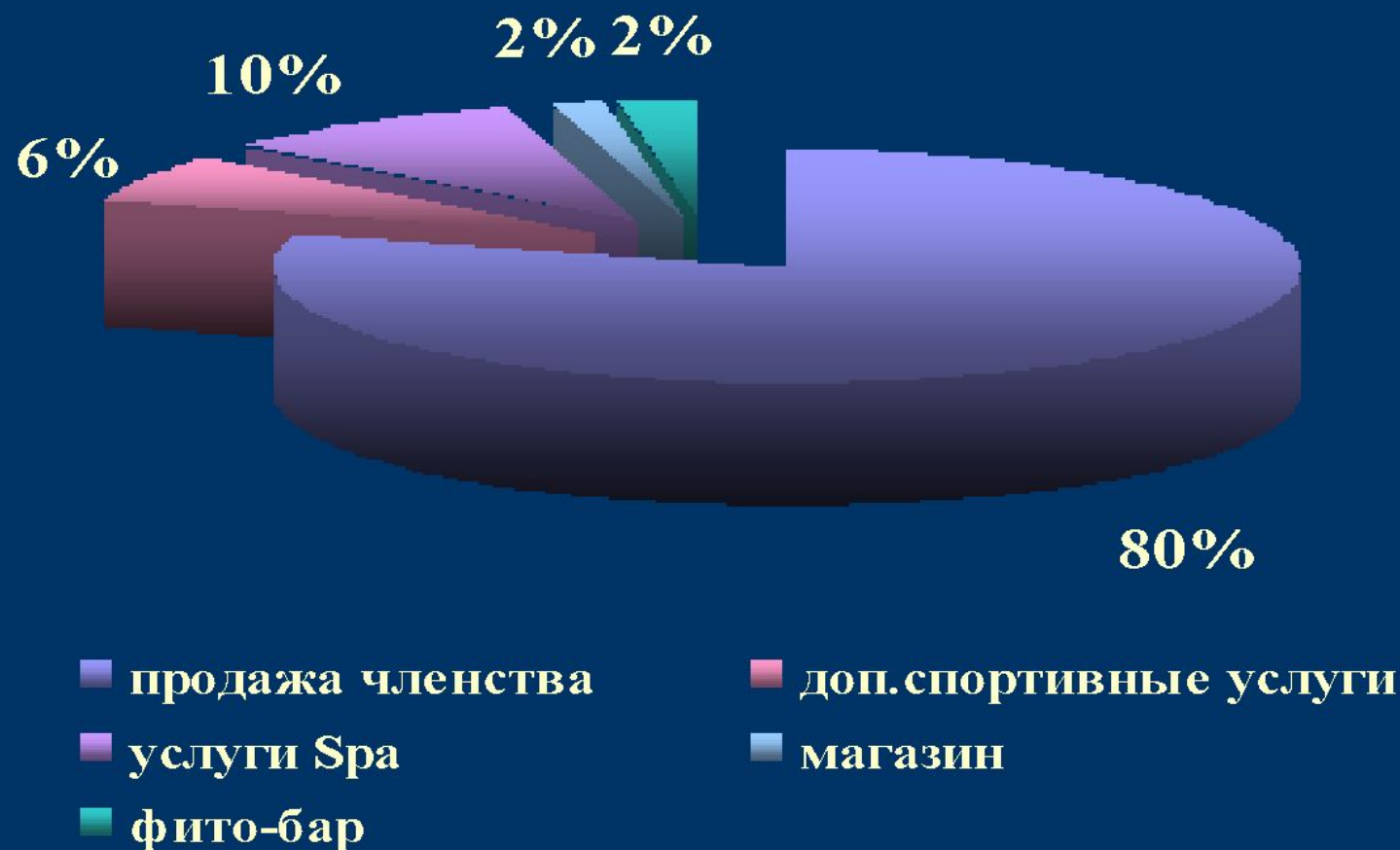
Рассмотрим наиболее интересные фрагменты бизнес-плана для регионального проекта фитнес-клуба.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

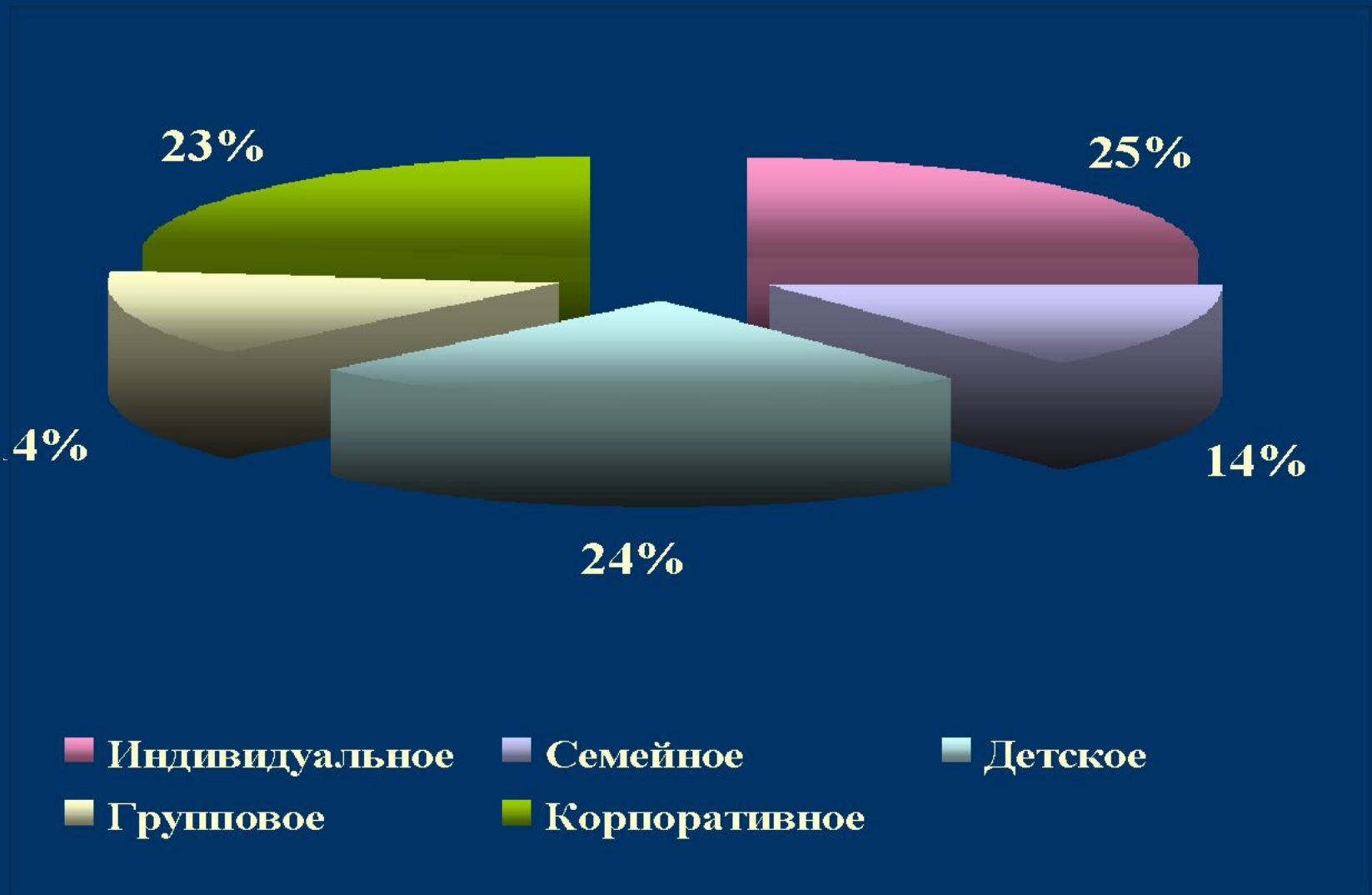
ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ:

Численность населения города:	более 1 миллиона человек
Целевая аудитория:	25 тысяч человек
С ежемесячным доходом:	более 1000 долларов США
Конкуренция:	отсутствие фитнес-клубов высокого уровня
Площадь клуба:	3 000 кв.м
Условия :	Аренда
Стоимость аренды в год:	150 долларов США за 1 кв.м

СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА



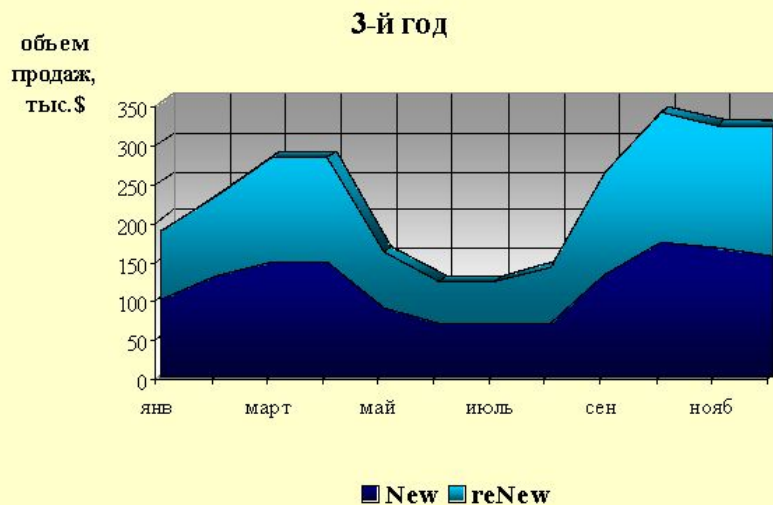
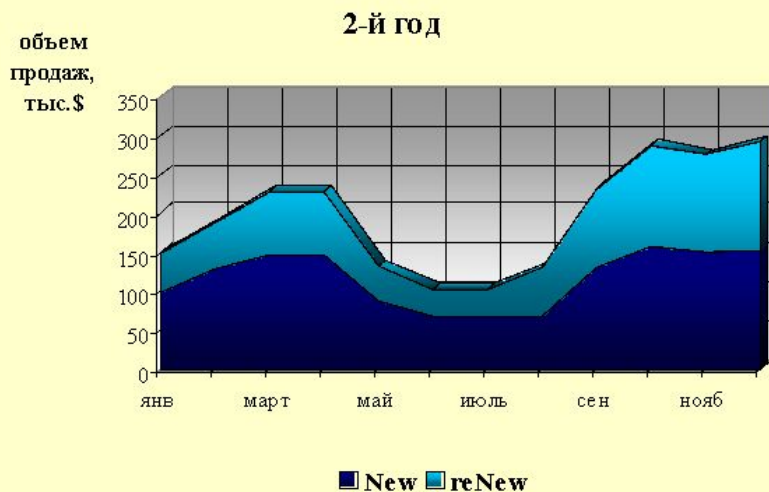
СТРУКТУРА ЧЛЕНСТВА



СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ КЛУБНОЙ КАРТЫ

Параметры	предпродажи	1-й год	2-й год	3-й год
Валовая выручка по членству (\$)	266 500	1 424 100	2 207 700	2 688 000
Кол-во проданных карт	260	1 410	2 230	2 800
Средневзвешенная стоимость клубной карты (\$)	1 025	1 010	990	960

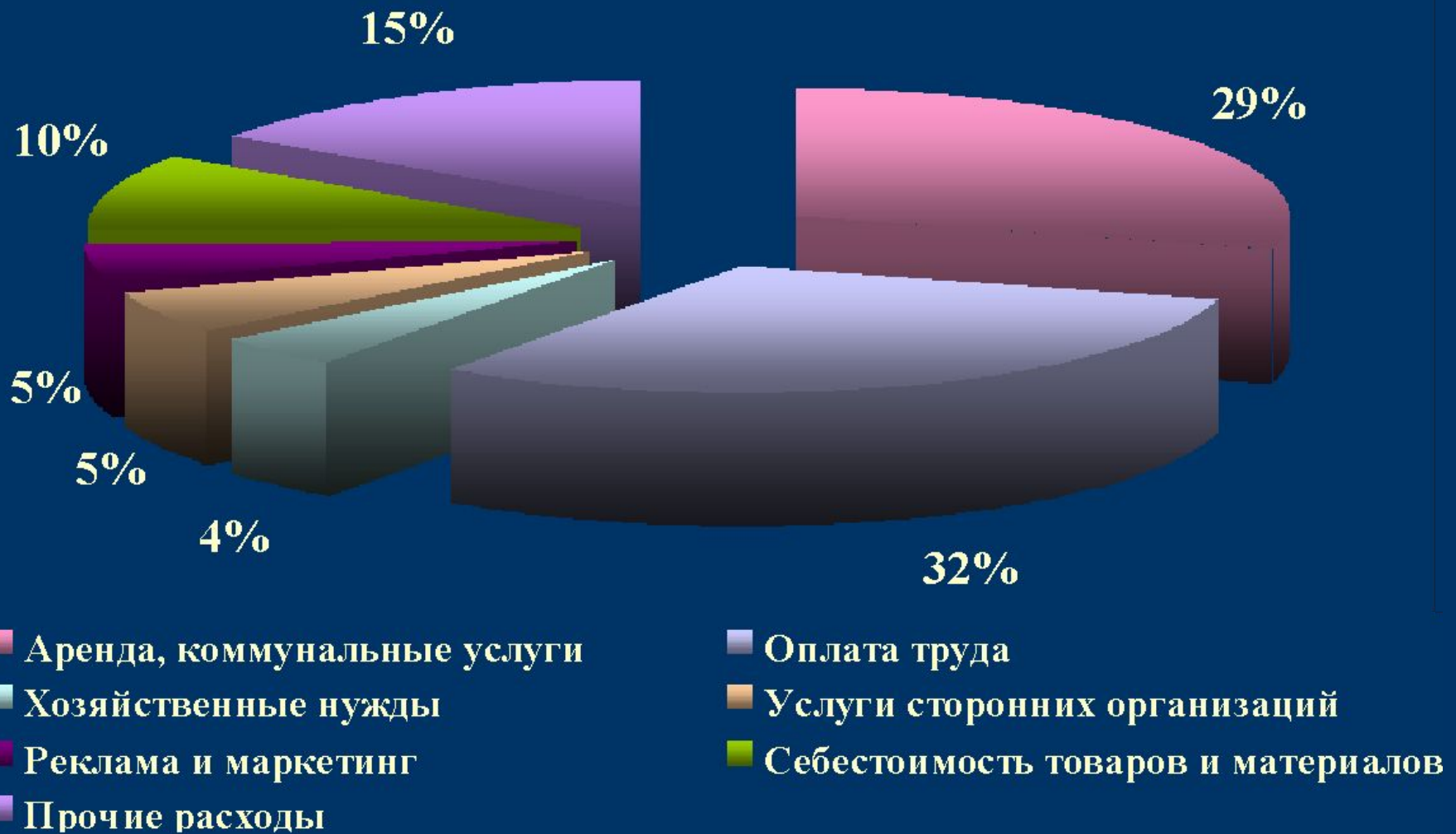
ДИНАМИКА ПРОДАЖИ ЧЛЕНСТВА



ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА ПО ГОДАМ



СТРУКТУРА РАСХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА




ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

Валовая
выручка, тыс. \$

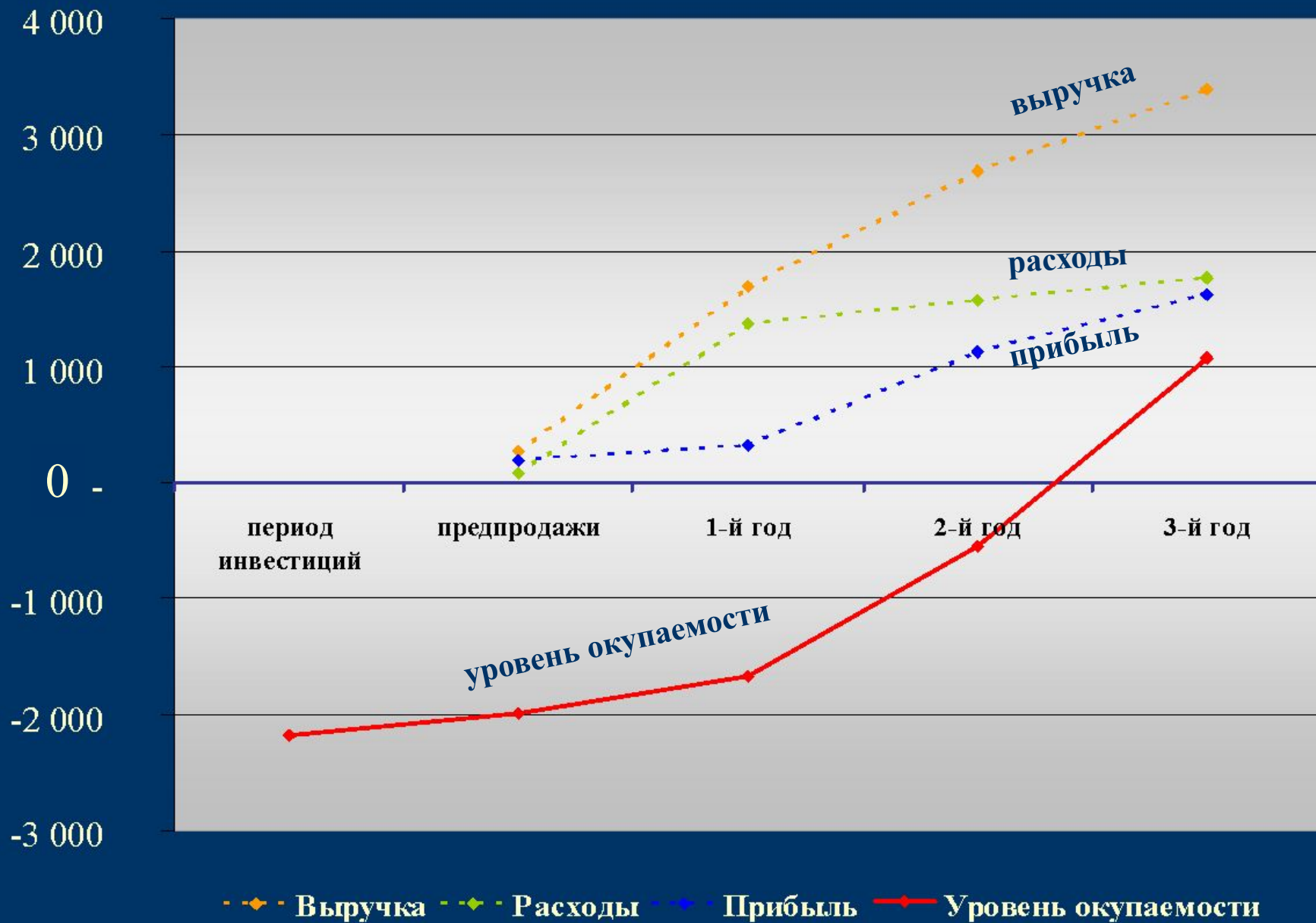


ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ



• Проектные работы	100 000
• Отделочные работы	1 000 000
• Бассейн	180 000
• Резервные средства	100 000
• Оборудование спортивное	450 000
• Оборудование прочее	350 000
<hr/>	
Общий объем инвестиций	2 180 000

ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА



ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

