

**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**

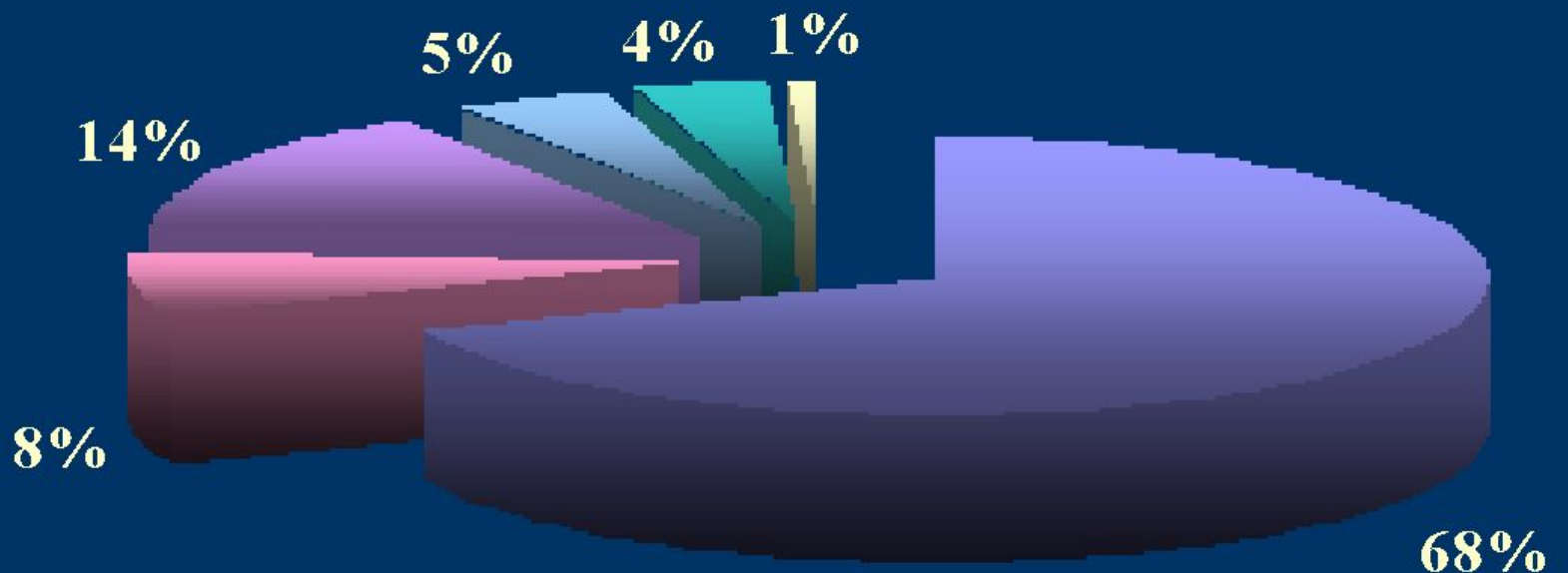
**УСЛУГИ SPA**

**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.

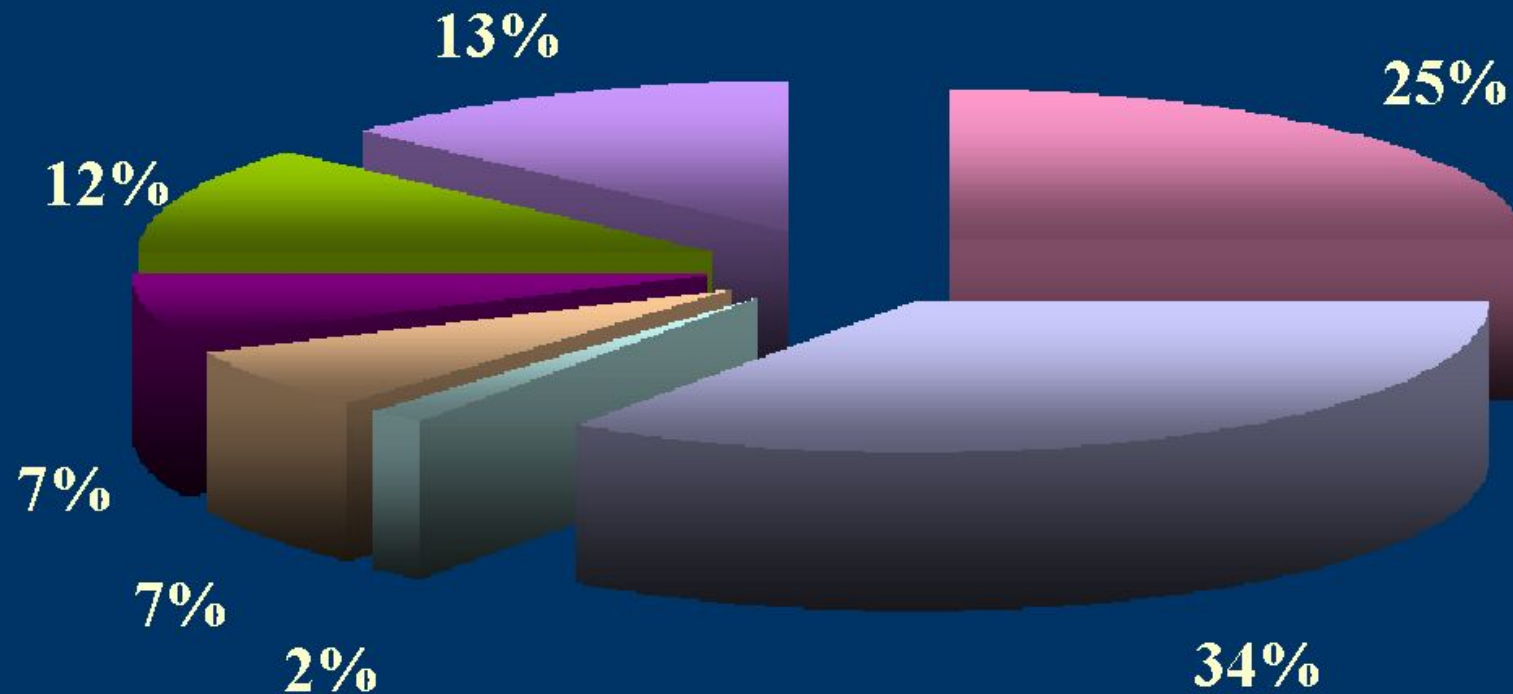


# УЧЕТ РАСХОДОВ





# 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  
МАБАРНА**

**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
<b>ОТЧЕТ по членству</b>					
<i>Доходы</i>					
<i>Расходы</i>					
<i>Прибыль</i>					
<i>Рентабельность</i>					
<b>ОТЧЕТ по дополнительным услугам</b>					
<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>					
<b>ИТОГО по дополнительным услугам</b>					
<i>Доходы</i>					
<i>Расходы</i>					
<i>Прибыль</i>					
<i>Рентабельность</i>					
<b>ИТОГО по клубу</b>					
<b>Доходы</b>					
<b>Расходы</b>					
<b>Прибыль</b>					
<b>Рентабельность</b>					

# ФОРМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

## Ведомость анализа финансовых показателей клуба

1. Доход \_\_\_\_\_ . Финансовый (отчетный) период: \_\_\_\_\_ .

Статья расходов	Сумма	% к доходу	Контрольные показатели	Разница в %
<b>2. Расходы</b>				
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				
<b>Итого расходы</b>				
<b>3. Прибыль</b>				

**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.



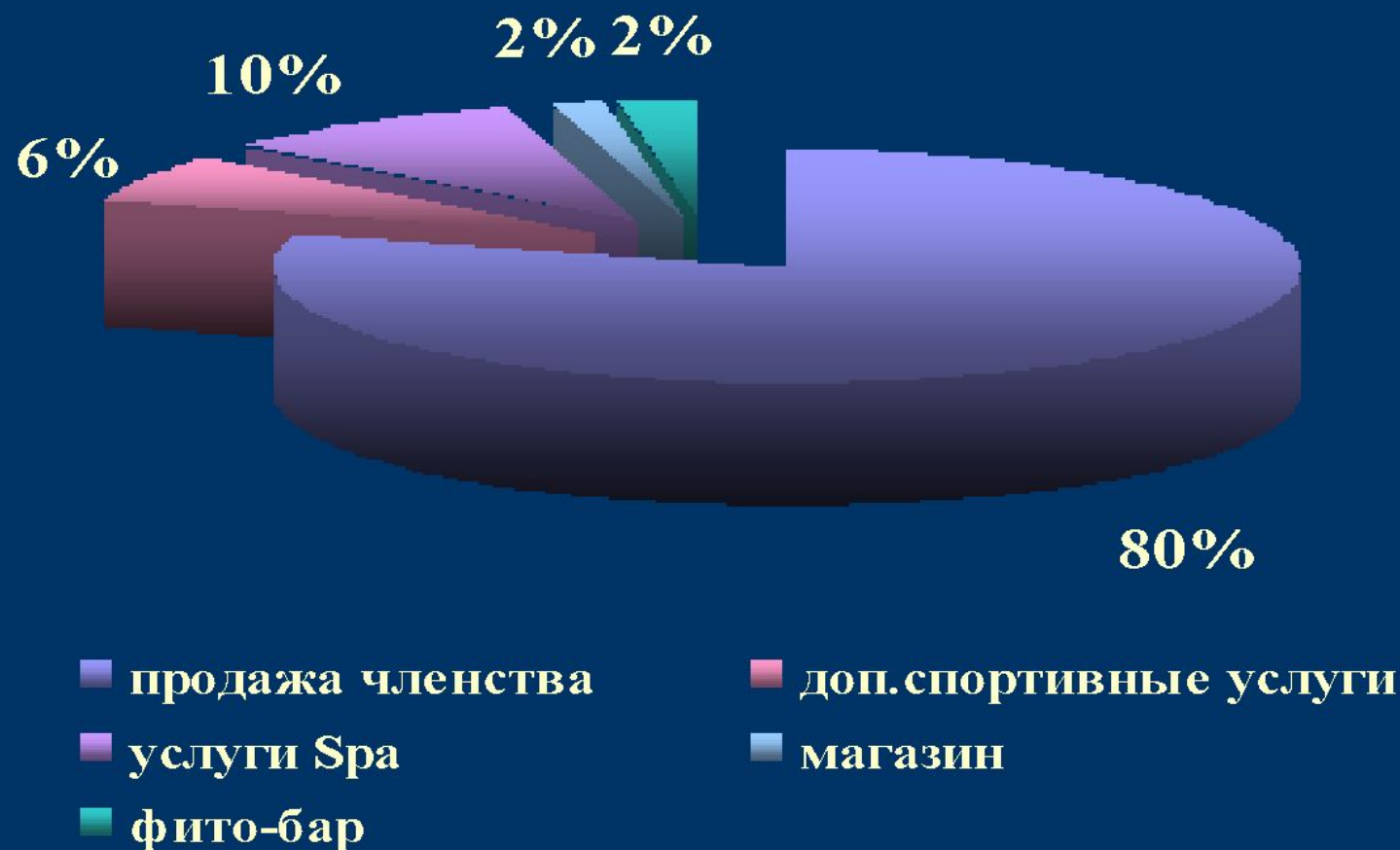
# СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ



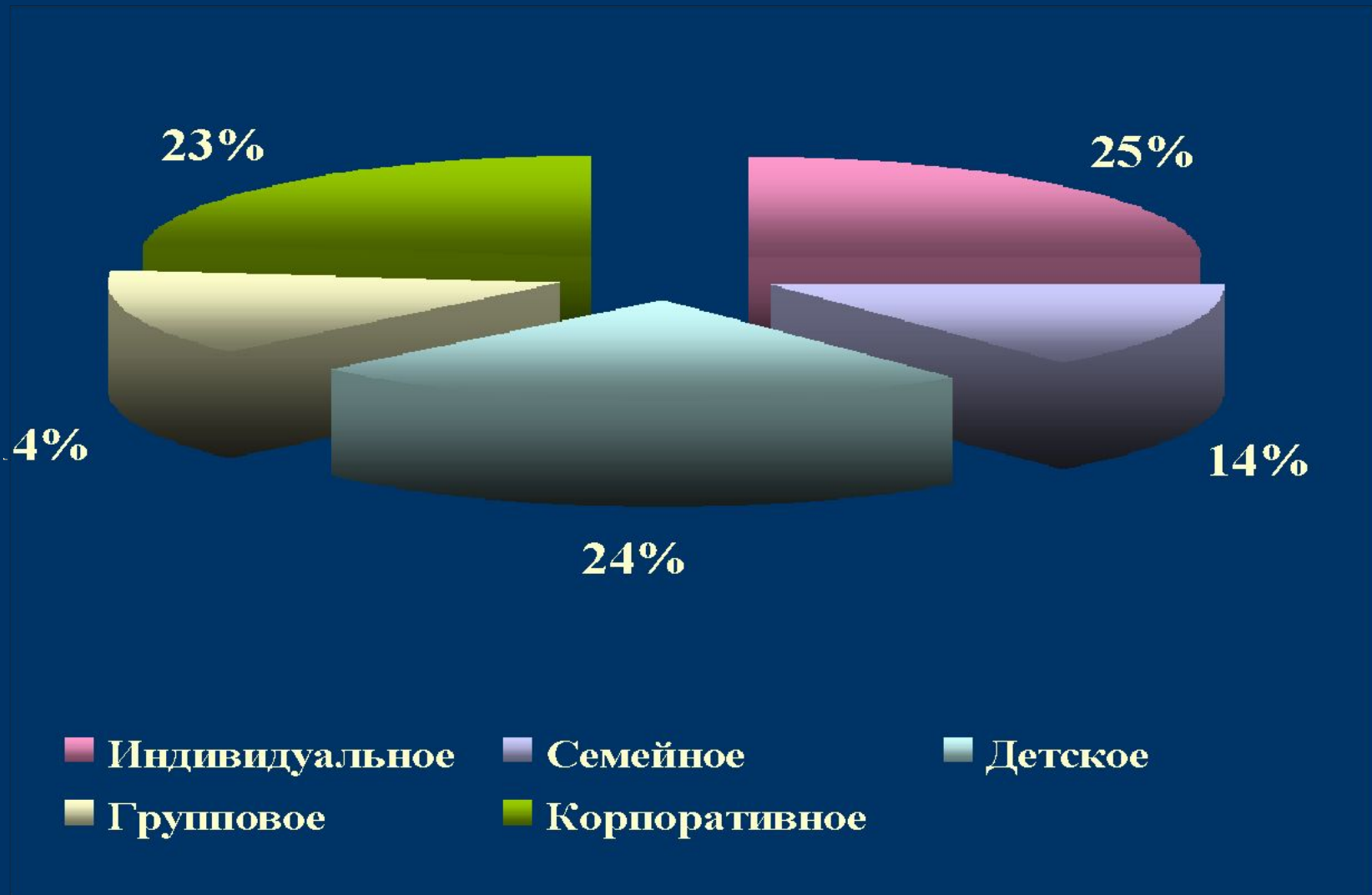
## ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ:

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



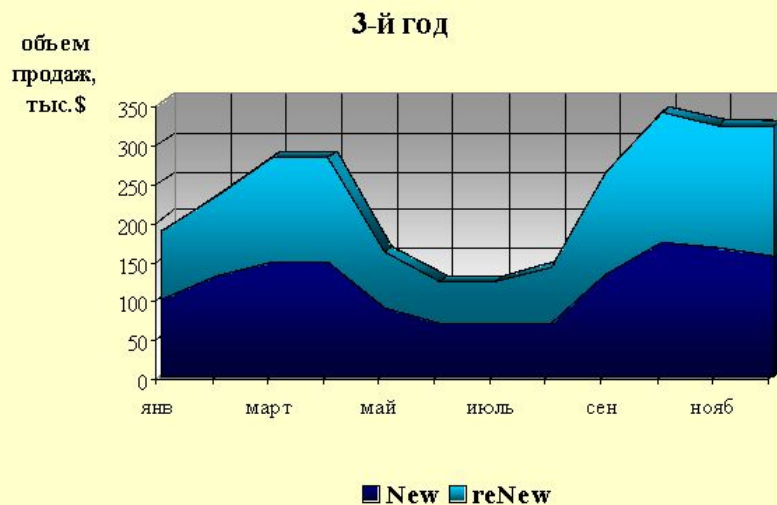
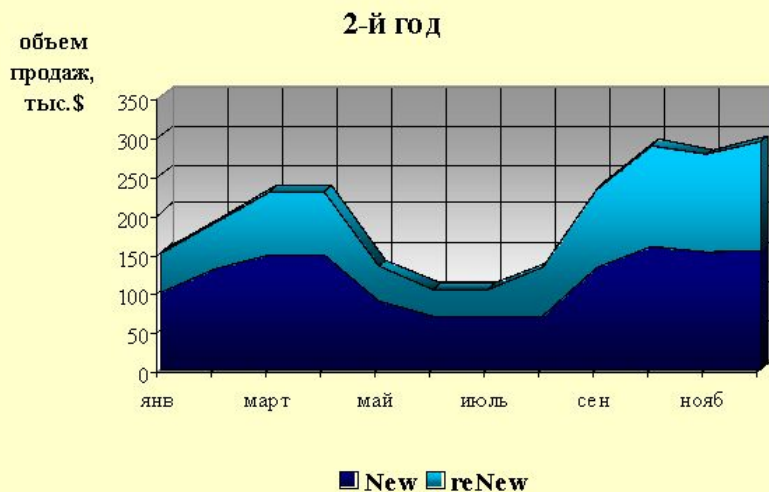
## СТРУКТУРА ЧЛЕНСТВА



# 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

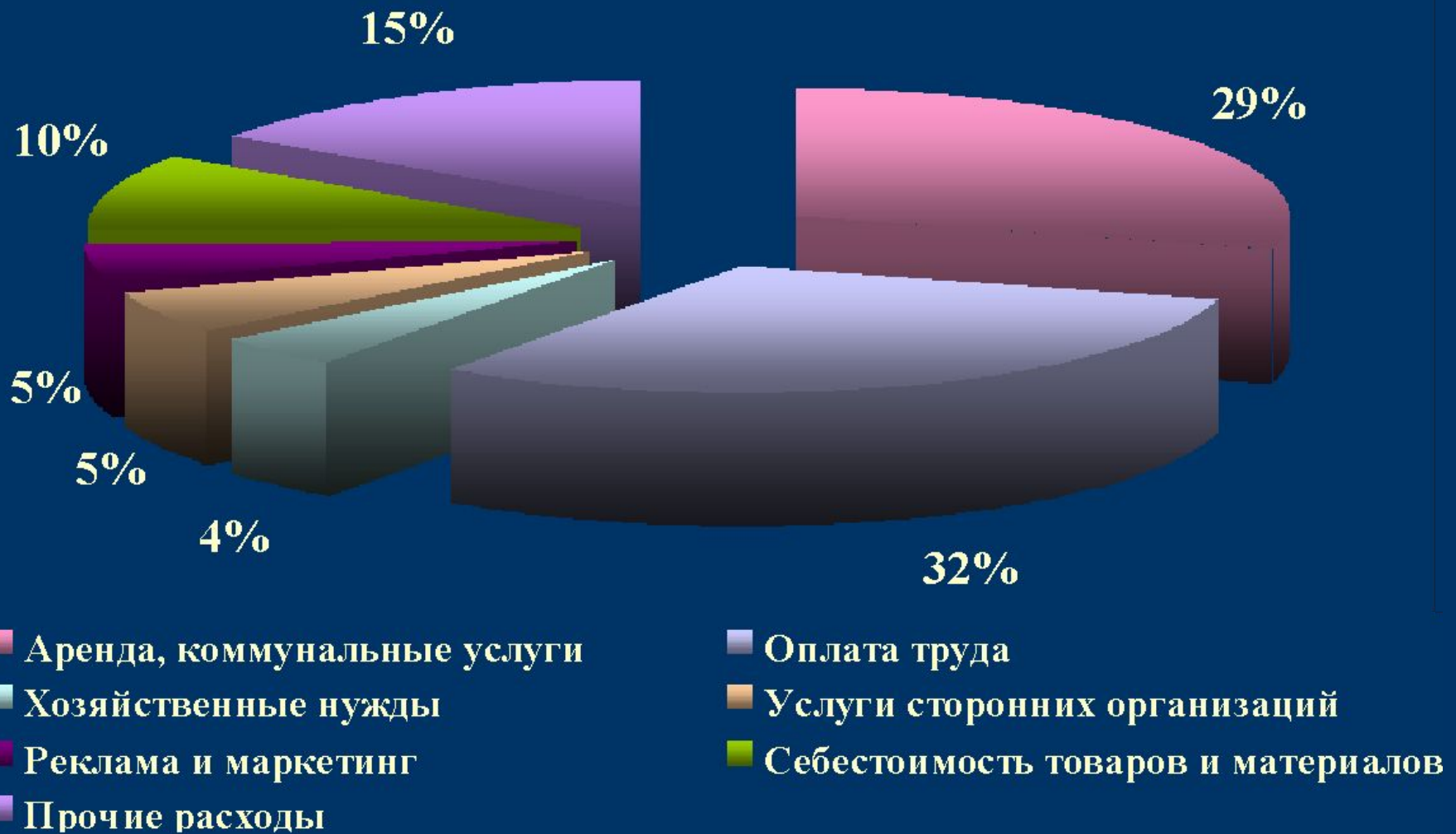
# ДИНАМИКА ПРОДАЖИ ЧЛЕНСТВА



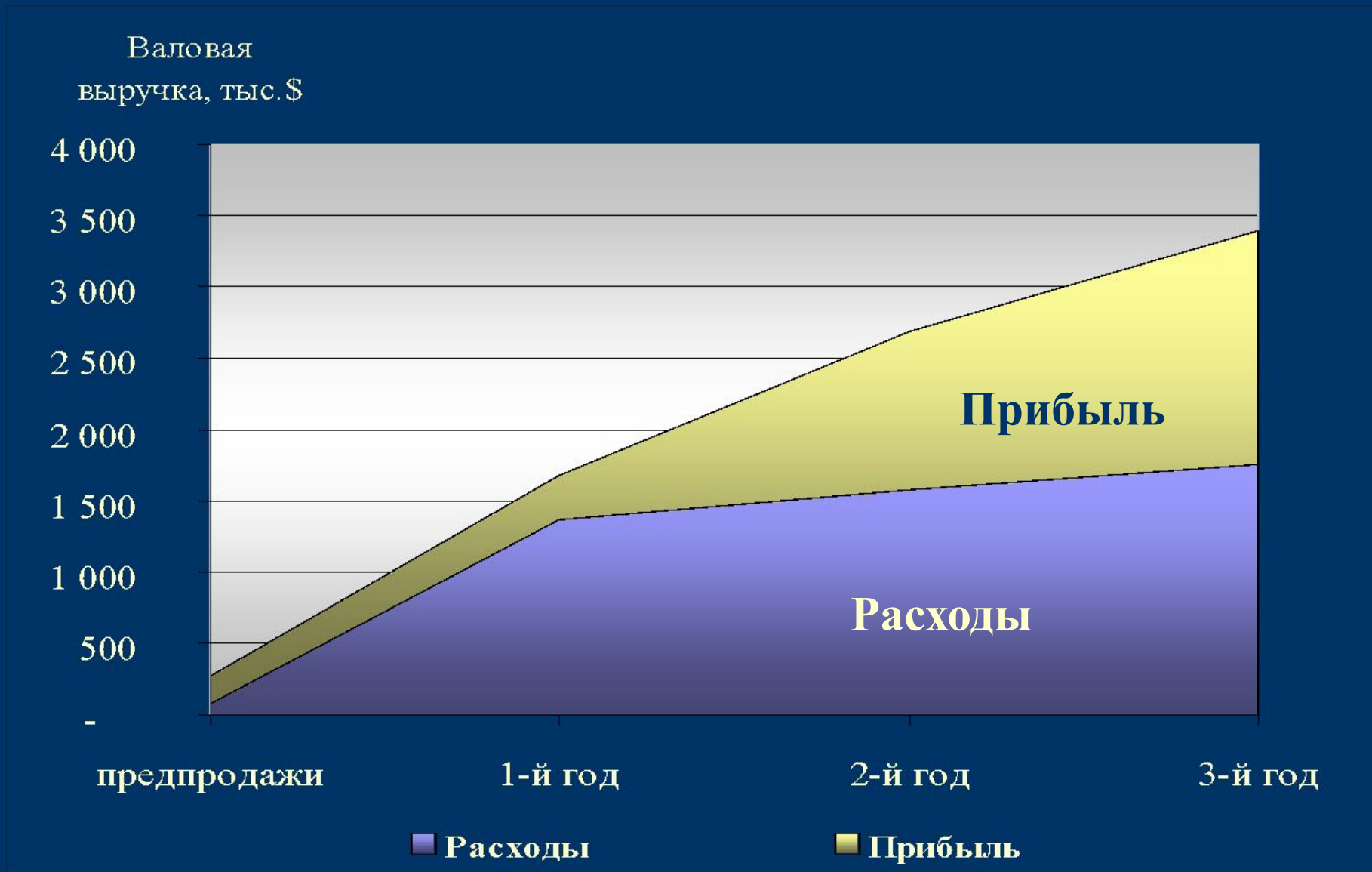
# ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА ПО ГОДАМ



# СТРУКТУРА РАСХОДОВ ФИТНЕС-КЛУБА



# ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ



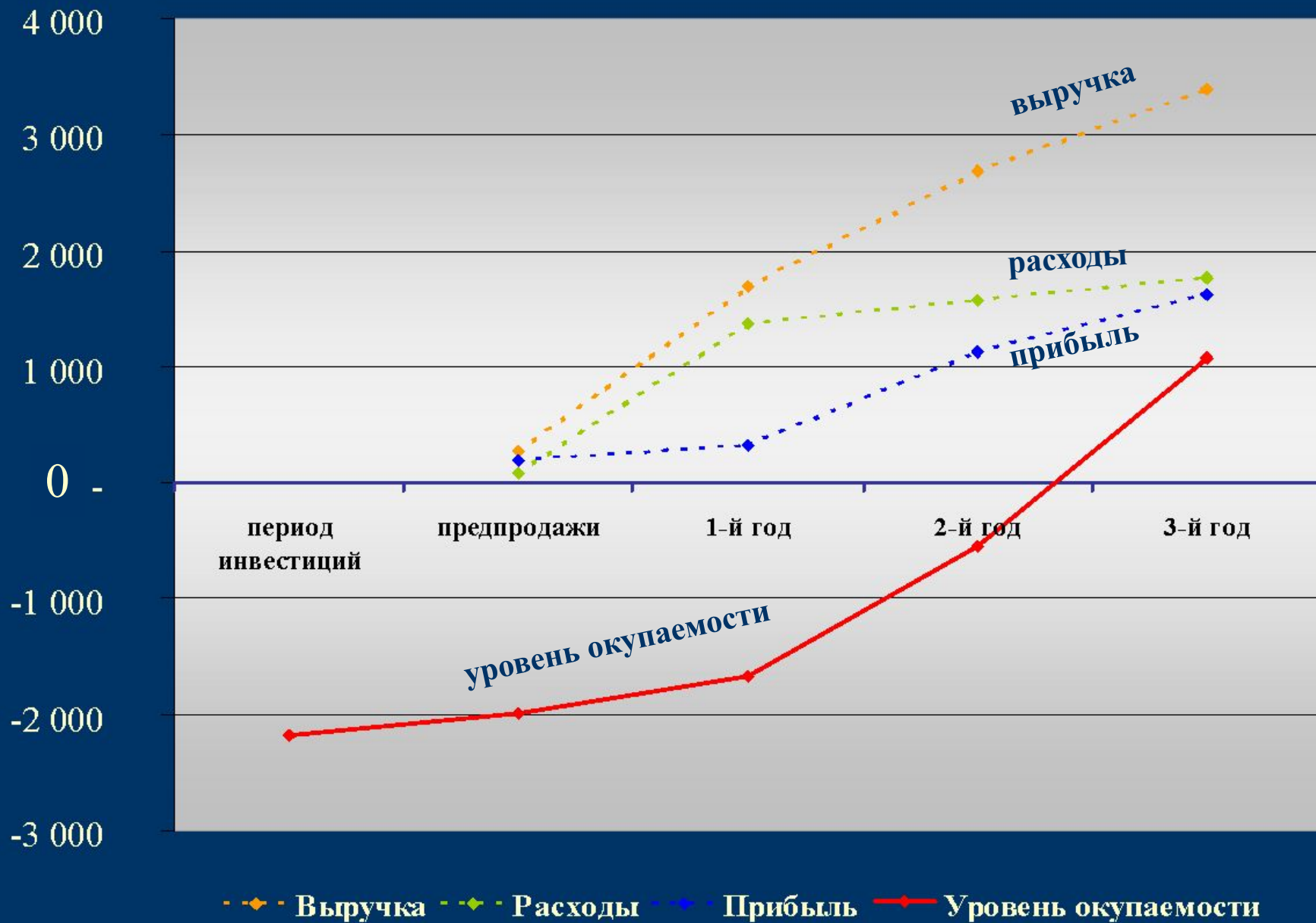


## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ



• 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/>	
<b>Общий объем инвестиций</b>	<b>2 180 000</b>

# ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА



# ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

