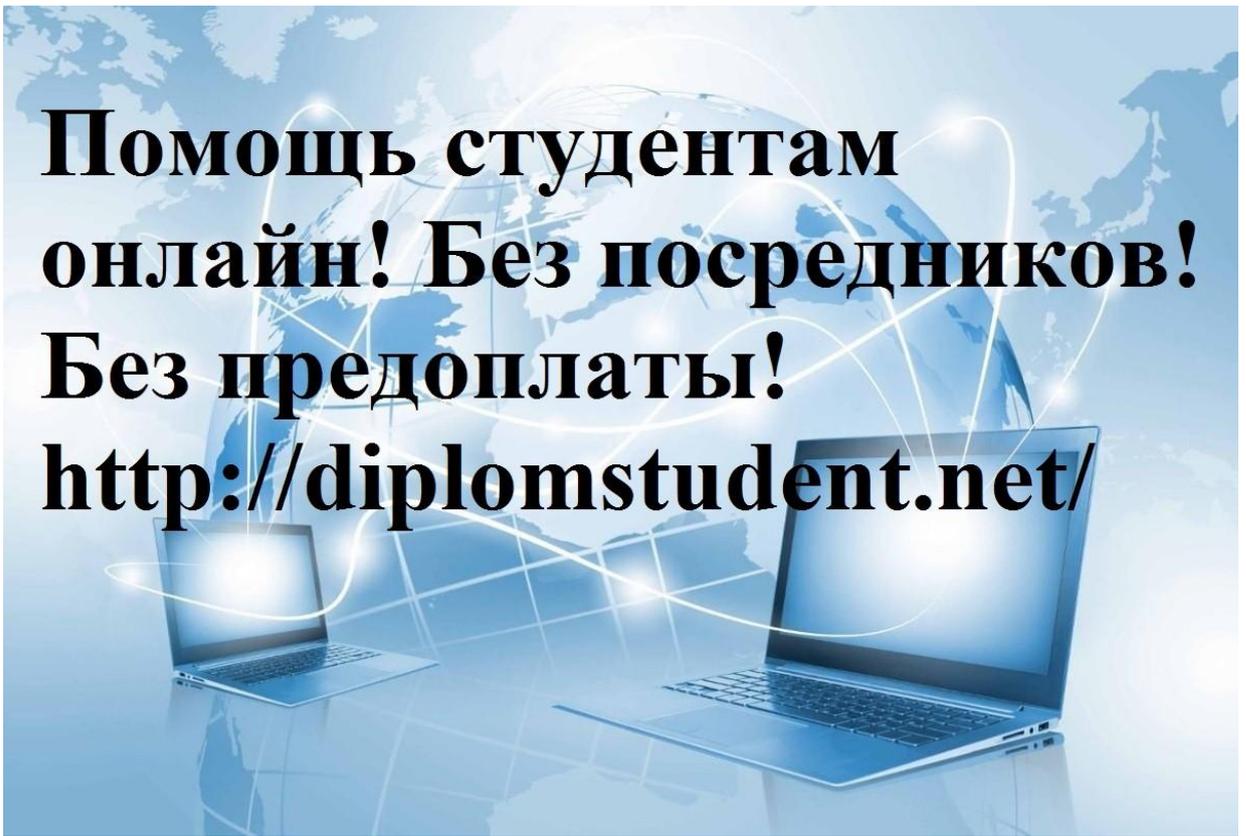


**Помощь студентам  
онлайн! Без посредников!  
Без предоплаты!  
<http://diplomstudent.net/>**



**Тема курсовой: Прибыль - основной критерий оценки эффективности  
предпринимательской деятельности предприятий**

**Содержание**

Введение.....	4
1. Теоретические аспекты прибыльности предпринимательской деятельности предприятий.....	7
1.1. Сущность предпринимательской деятельности предприятий .....	7
1.2. Понятие прибыли и ее виды в предпринимательской деятельности предприятий.....	10
1.3. Пути повышения прибыли в предпринимательской деятельности предприятий.....	14
2. Анализ прибыльности и пути ее повышения на примере предприятия ООО «Фитнес Регион нк».....	18
2.1. Общая характеристика деятельности предприятия ООО «Фитнес Регион нк».....	18
2.2. Анализ доходов, прибыли и рентабельности предприятия ООО «Фитнес Регион нк».....	24
2.3. Мероприятия по повышению прибыли предприятия ООО «Фитнес Регион нк».....	30
Заключение .....	38
Список использованных источников .....	40
Приложения .....	41

## Введение

Прибыль является ключевым элементом как для отдельного предприятия, так для экономики в целом. Для бизнеса она представляет собой основной критерий успешности, источник развития, а также средство поддержания конкурентоспособности. Позволяет компаниям инвестировать в новые проекты, создавать рабочие места, повышать качество своих товаров, а также гарантирует их финансовую устойчивость. Предприятия, которые систематически генерируют рост, могут инвестировать в новые технологии, расширение производства, повышение качества продукции. Это, в свою очередь, может способствовать развитию целых отраслей, поскольку конкуренция стимулирует инновации, улучшение бизнес-процессов.

Прибыль также способствует глобализации бизнеса, позволяя компаниям выходить на новые рынки, участвовать в международной торговле, что ведет к обмену технологиями, знаниями, культурным взаимодействиям между странами. Прибыль - является движущей силой экономического развития, повышения конкурентоспособности, инновационной активности предприятий. Однако, для повышения прибыльности и доходности компании, важно определять наиболее лучшие варианты для ее развития.

В связи с изложенной актуальностью, целью курсовой работы - является разработка практических рекомендаций, направленных на повышение прибыльности и рентабельности компании. Достижение данной цели, планируется достигнуть путем решения следующих задач: описать теоретические аспекты прибыльности и доходности компании; дать оценку показателям доходов, прибыли и рентабельности анализируемой компании; предложить пути повышения прибыли и рентабельности организации.

Объектом исследования была выбрана компания ООО «Фитнес Регион нк» г. Набережные Челны, работающая в спортивной отрасли и предоставляющая услуги фитнеса.

Фитнес-индустрия идет в ногу со временем, меняясь и перестраиваясь, чтобы соответствовать актуальным тенденциям. Аналитики судят о перспективах развития фитнес-центров, основываясь на завоевывающих популярность современных трендах. Одной из ключевых составляющих станут функциональные и высокотехнологичные тренажеры для спортзала. Опросы жителей крупных городов показывают, что большинство из них хотели бы видеть универсальные спортивные центры с широким набором услуг: от SPA-процедур и массажа до индивидуальных и групповых тренировок[8]. Не менее важными в повышении продаж и прибыли организации являются цифровые технологии. Цифровые технологии играют огромную роль в повседневной жизни, и фитнес-индустрия не является исключением. Владельцы фитнес-клубов могут использовать различные цифровые инструменты и решения для оптимизации и улучшения работы своих клубов[17]. Таким образом, в настоящее время, для повышения прибыльности важно следить не только за конкурентами, но и изучать спрос, текущие тренды в развитии отрасли, а также уровень цифровизации, которая на сегодняшний день внедряется во многие сферы малого, среднего и крупного бизнеса.

Структурно курсовая работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованных источников и приложений. В первой главе рассмотрены: сущность предпринимательской деятельности предприятий, дано понятие прибыли и ее видам; описаны пути повышения прибыли в предпринимательской деятельности предприятий. Во второй главе представлена общая характеристика деятельности предприятия ООО «Фитнес Регион нк», проведен анализ доходов, прибыли и рентабельности предприятия ООО «Фитнес Регион нк»; предложены мероприятия по повышению прибыли предприятия ООО «Фитнес Регион нк».

Информационной базой исследования послужили различные статьи, монографии, учебные пособия по изучаемой проблеме, данные статистической

отчетности по развитию фитнес-центров, данные бухгалтерской отчетности ООО «Фитнес Регион нк» и другое.

При написании курсовой работы применялись методы: анализа, обобщения, синтеза, индукции, дедукции и другие.

Практическая значимость заключается в том, что предложенные рекомендации могут быть применены на практике анализируемой компании ООО «Фитнес Регион нк».

# **1. Теоретические аспекты прибыльности предпринимательской деятельности предприятий**

## **1.1. Сущность предпринимательской деятельности предприятий**

Предпринимательская деятельность - это процесс создания, развития и управления бизнесом или предприятием с целью получения прибыли или достижения определенных целей. Даже приносящая убытки предпринимательская деятельность все равно будет считаться таковой.

Предпринимательская деятельность - это вид деятельности, которая осуществляется самостоятельно и направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом или продажи товаров (услуг) лицами.

Предпринимательская самостоятельность выражается в имущественной самостоятельности: имущество, используемое предпринимателем для данной деятельности, обособленно. Предпринимательская деятельность всегда связана с введением в оборот имущественных благ: реализация товаров, оказание услуг, выполнение работ, т. е. материальных и нематериальных объектов, имеющих ценность. Основные характеристики предпринимательской деятельности включают следующие признаки:

1) Инициатива и творчество. Предприниматели обычно проявляют инициативу и творческое мышление при поиске новых идей и возможностей для бизнеса.

2) Принятие рисков. Предпринимательская деятельность часто связана с принятием рисков, таких как финансовые, рыночные и технологические риски.

3) Управление ресурсами. Предприниматели эффективно управляют различными ресурсами, такими как финансы, труд, время и информация, чтобы достичь своих целей.

4) Ориентация на результаты. Предприниматели стремятся к достижению конкретных результатов и успеха своего бизнеса, устанавливая ясные цели и стратегии.

5)Принятие ответственности. Предприниматели несут ответственность за свои решения и действия, а также за результаты своего бизнеса[12].

Различаются три основные формы предпринимательства: индивидуальное; партнерства; корпорации.

ИП -это единоличный бизнес, в котором собственником и предпринимателем является один и тот же человек. Он же несет полную ответственность за результаты этой деятельности.

Партнерство - это добровольное, официально зарегистрированное объединение двух и более граждан, которые хотят вести бизнес вместе. В этом случае участники чаще всего объединяют капиталы для поддержки нового бизнеса.

Корпорация - это объединение, существующее как юридическое лицо, собственность которой разделена на доли, паи. Компания отвечает по своим обязательствам теми финансовыми средствами, которые она первоначально вложила как уставный капитал.

Предпринимательство бывает следующих видов: производственное, коммерческое, финансовое.

1)Производственное предпринимательство: бизнес организует деятельность, в результате которой материальные предметы или услуги окажутся востребованы среди субъектов рынка.

2)Коммерческое предпринимательство: касается сферы торговли, возникает как обмен товарами, услугами между покупателем и продавцом.

3)Финансовое предпринимательство: один из вариантов коммерческого, в том случае, если объектом выступают деньги, ценные бумаги.

Функциями предпринимательской деятельности являются: создание новых бизнесов, инновации и развитие, стимулирование экономического роста, удовлетворение потребностей рынка, распределение ресурсов и другое. Рассмотрим кратко.

А)Создание новых бизнесов: Предприниматели создают новые компании, предприятия и стартапы, чтобы удовлетворить спрос на товары и услуги на рынке.

Б)Инновации и развитие: Предприниматели играют ключевую роль в развитии инноваций, предлагая новые продукты, услуги и технологии.

В)Стимулирование экономического роста: Предпринимательская деятельность способствует созданию рабочих мест, росту производства и экономическому развитию.

Г)Удовлетворение потребностей рынка: Предприниматели анализируют потребности рынка и предлагают товары и услуги, которые удовлетворяют эти потребности.

Д)Распределение ресурсов: Предприниматели распределяют ресурсы, такие как капитал, труд и знания, для максимизации эффективности производства и достижения целей бизнеса.

Предпринимательская деятельность может проявляться в различных формах, включая создание стартапов, развитие существующих бизнесов, франчайзинг, инновационные проекты и социальное предпринимательство. Она играет важную роль в экономическом развитии, стимулируя инновации, создание рабочих мест и рост производства.

Источники финансирования бизнеса могут быть как внутренние, так и внешние. Внутренние источники, то есть те, которые образуются в результате финансовой и хозяйственной деятельности организации, например - уставный капитал, прибыль, реализация имущества, планируемые доходы и так далее. Внешние источники, включающие займы, материальную помощь, поддержку от фондов, инвестиции, благотворительные взносы. Государственные источники: капиталовложения, безвозмездное (или возмездное) субсидирование, государственный заказ на продукцию[13].

Единый реестр малого и среднего предпринимательства- является открытой базой данных о субъектах малого и среднего предпринимательства, при об-

ращении к ней можно подтвердить (опровергнуть) принадлежность гражданина или организации к категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Итак, выше кратко было дано понятие предпринимательству, его видам, признакам и функциям. В продолжении темы, рассмотрим сущность прибыли и ее классификацию в следующем параграфе.

## **1.2. Понятие прибыли и ее виды в предпринимательской деятельности предприятий**

Прибыль - это разница между выручкой, то есть суммой всех денег и средств, полученных компанией за отчетный период от основного вида деятельности, и расходами, понесёнными в тот же период. Эта разница должна быть положительной, если же она отрицательная (то есть издержек оказалось больше, чем доходов), то заработка с продаж товаров или услуг у компании нет, фиксируется убыток. Получение денег является целью существования бизнеса.

Для начинающего предпринимателя или бизнеса, планирующего новый проект, расчёт предполагаемой прибыли необходим для определения: целесообразности проекта, сроков его окупаемости, показателей в контрольных точках, которые будут индикаторами соответствия фактического развития проекта плану.

Для действующего бизнеса определение объёмов, динамики заработка позволяет оценить эффективность ранее принятых управленческих решений. Прибыль показывает устойчивость и эффективность компании, рентабельность проектов, а её отсутствие или недостаток обычно являются причиной закрытия предприятий.

Существует несколько видов прибыли. Рассмотрим подробнее.

1) Маржинальная прибыль. Означает разницу между выручкой и прямыми переменными расходами. Выручка формируется из средств, которые компания получила от реализации товаров или оказания услуг. Прямые переменные из-

держки зависят от объёмов производства. К ним относят затраты компании, которые составляют себестоимость продукции: стоимость сырья и расходных материалов; затраты на доставку; нефиксированная часть зарплаты менеджеров по продажам (проценты с продаж); деньги на покупку запасных частей для оборудования.

Динамика показателей маржинальной прибыли демонстрирует, насколько оптимальны объёмы отгрузок предприятия и насколько эффективна работа с расходами. При низких значениях необходимо повысить цены или - если ситуация на рынке этого не позволяет - сократить издержки.

2) Валовая прибыль. Показывает разницу между выручкой, прямыми переменными издержками и постоянными производственными расходами. В отличие от маржинальной, валовая прибыль при учёте себестоимости продукции включает объёмы постоянных затрат: содержание помещений (стоимость аренды, коммунальные услуги); зарплаты сотрудников, занятых на производстве (фиксированную часть).

Эти затраты не зависят от объёмов производства - они есть, даже если предприятие ничего не продаёт. Доля постоянных издержек в себестоимости продукции уменьшается при увеличении объёма выпуска, если при этом не растут производственные возможности компании. Значение валовой прибыли для конкретного продукта или направления показывает целесообразность его производства и вероятные перспективы.

3) Операционная прибыль. Из выручки вычитаются прямые переменные расходы, постоянные производственные затраты, а также коммерческие и административные расходы. Операционная прибыль отличается от валовой тем, что включает издержки, связанные с: продвижением продукции (реклама, дизайн, продвижение и т. п.); административной деятельностью, сопутствующей работой; документооборотом, бухгалтерией; оплатой банковских услуг, услуг связи; консультированием. Операционная прибыль (прибыль от продаж) показывает, сколько заработала компания до уплаты налогов, а также до выплат

по кредитам. Она позволяет оценить значимость затрат, напрямую не связанных с производством, загруженность административных процессов и документооборота.

4) Прибыль для целей исчисления налога. При расчёте налога на прибыль налоговая база определяется как сумма доходов, уменьшенная на величину расходов. При этом определение сумм доходов и затрат зависит от их источников, условий сделок, отраслевых особенностей, налогового режима, иных факторов, определённых в Налоговом кодексе РФ. Кроме того, ставка налога также различается в зависимости от источников формирования налоговой базы, поэтому организация должна отдельно учитывать заработки, облагаемые налогом по разным ставкам.

5) Чистая прибыль. Формируется после вычета всех затрат из выручки предприятия, в частности вычитаются, следующие виды расходов: прямые переменные расходы; постоянные производственные издержки; коммерческие затраты; административные расходы; выплаты по кредитам; налоги и сборы; стоимость амортизации оборудования[19].

Значение чистой прибыли показывает общую эффективность предприятия, а анализ её динамики позволяет корректировать работу с издержками и ценой продукта, оценить направления для инвестирования. Она показывает непосредственно тот объём средств, который составляет возможный доход владельцев бизнеса. «Возможный» - потому что заработок за период или его часть по решению руководства может быть не распределена среди владельцев, а быть направлена на нужды самой компании. Такая прибыль называется нераспределённой, её могут использовать, в том числе для: закрытия задолженностей компании перед кредиторами; увеличения оборотных средств; покупки нового оборудования, модернизации; выплаты премий сотрудникам; отчислений на благотворительность; накопления резервов.

Показатели прибыли - это важное звено анализа финансового состояния предприятия. В бухгалтерском балансе по нормам РСБУ показывается нерас-

пределённая прибыль, она указывается нарастающим итогом в строке 1370 баланса. Все другие виды разносятся по статьям затрат, учитываются в налоговых и иных платежах. В отчёте о финансовых результатах отражаются:

Валовая прибыль - в строке 2100. Рассчитывается по формуле:  $2100 = 2110$  (выручка) -  $2120$  (себестоимость продаж).

Операционная прибыль в отчёте называется прибылью от продаж и указывается в строке 2200. Определяется по формуле:  $2200 = 2100$  (валовая прибыль) -  $2210$  (коммерческие расходы) -  $2220$  (управленческие расходы).

Балансовая (или бухгалтерская) прибыль показывает объём средств, полученных предприятием за отчётный период от всех видов хозяйственной деятельности, с учётом всех расходов, рассчитанный до момента налогообложения. Определяется по формуле:  $2300 = 2200$  (прибыль от продаж) +  $2310$  (доходы от участия в других организациях) +  $2320$  (проценты к получению) +  $2340$  (прочие доходы) -  $2330$  (проценты к уплате) -  $2350$  (прочие расходы).

Чистая прибыль - в строке 2400. Рассчитывается по формуле:  $2400 = 2300$  (прибыль до налогообложения) -  $2410$  (налог на прибыль) -  $2460$  (прочее).

Прибыль также обязательно отражается в отчётности по МСФО. Необходимые сведения можно найти в разделе «Отчёт о совокупном доходе», который оформляется в виде единого документа или делится на два: «Отчёт о прибылях и убытках» и «Отчёт о прочих доходах». Данные по МСФО более интересны инвесторам, чем по РСБУ так как: результаты деятельности учитывают данные по всей группе компаний, а не по одному юридическому лицу; сумма активов определяется по их текущей или обоснованной стоимости, а не по учётной стоимости. МСФО позволяют фиксировать финансовые показатели вне строгой кодировки, что позволяет более полно оценить их с учётом особенностей конкретной организации[18].

Показателем эффективности деятельности предприятия также являются рентабельность. При этом, существует различные виды рентабельности: валовая рентабельность, рентабельность производства, рентабельность капитала,

чистая рентабельность, рентабельность продаж и др. Формулы расчета показателей представлены в Приложении 1[7]. Для того, чтобы не допустить банкротства и постоянно увеличивать показатели прибыли, необходима разработка стратегических направлений, которые позволят повысить финансовые показатели организации. Рассмотрим эту часть вопроса в следующем параграфе.

### **1.3. Пути повышения прибыли в предпринимательской деятельности предприятий**

Прибыльность компании зависит от множества факторов: конкурентоспособности, зависимости от инвесторов и кредиторов, имущественного потенциала, профессионализма работников, инфляции, курсов валют, налогового законодательства, спроса на продукцию и т. д. При этом, факторы, влияющие на прибыльность и доходность компаний делятся на внутренние и внешние.

Внутренние факторы: отраслевая принадлежность; состояние имущества (размер, состав, структура); состояние финансовых ресурсов (размер, состав, структура); структура услуг, их доля в платежеспособном спросе; структура и динамика затрат по отношению к доходам компании и другие. Внешние факторы: уровень экономического развития страны, региона; уровень конкуренции на рынке; налоговая и кредитная политика; инфляция, курсы валют, уровень цен; внешнеэкономические связи, визовый режим и другие.

С точки зрения внутренних факторов прибыльность бизнеса зависит от трех составляющих: стратегической устойчивости - способности разрабатывать и реализовывать конкурентоспособные продукты, наращивая их конкурентоспособные преимущества в долгосрочной перспективе; экономической устойчивости - способности постоянно искать скрытые резервы роста эффективности хозяйственной деятельности; социальной устойчивости - способности организовать динамичное развитие профессиональных качеств персонала за счет его мотивации и обучения.

В рамках данной работы крайне сложно подробно рассмотреть все факторы, которые оказывают влияние на рост показателей прибыли. Безусловно, что нестабильная экономическая ситуация в стране и в мире, которая в настоящее время имеет место быть, не лучшим образом сказывается на развитии бизнеса и прибыльности организаций. Однако, если постоянно совершенствовать существующие маркетинговые стратегии, компания будет способна занять наибольшую долю рынка, тем самым увеличив показатели прибыли, табл.1.3.1.

Таблица 1.3.1

Маркетинговые стратегии, способствующие повышению прибыли компании

№ п/п	Виды стратегий	Описание
1	Товарная стратегия	Ассортимент товаров и услуг
2	Ценовая стратегия	Цены на товары и услуги
3	Стратегия стимулирования сбыта	Скидки, акции, бонусы, программы лояльности
4	Стратегия продвижения	Продвижение бизнеса (реклама), продвижение на рынке электронной коммерции и т.д.

Источник: Составлено автором

Для успешности бизнеса важно выбрать отрасль, товары и услуги, которые будут пользоваться спросом и принесут компании не мало прибылей. В последнее время, наиболее популярными направлениями в развитии организаций всех отраслей, являются- рынки будущего (рынки НТИ). Рынки НТИ концентрируются на новых глобальных рынках, которые сформируются через 15–20 лет. Большинство рынков будут иметь сетевую природу (наследовать подходы, которые существуют в Интернете, или использовать инфраструктуру Сети). Новые рынки будут ориентированы на человека как конечного потребителя, расстояние между производителем и потребителем на них будет минимальным.

Выбор рынков для НТИ осуществляется исходя из следующих критериев: рынок станет значимым и заметным в глобальном масштабе: объем составит более 100 млрд. долларов к 2035 году; на текущий момент рынка нет либо на нем отсутствуют общепринятые/устоявшиеся технологические стандарты; рынок предпочтительно ориентирован на потребности людей как конечных потребителей (приоритет В2С (бизнес –потребителю) над В2В (бизнес-бизнесу);

рынок будет представлять собой сеть, в которой посредники заменяются на управляющее программное обеспечение; рынок важен для России с точки зрения обеспечения базовых потребностей и безопасности; в России есть условия для достижения конкурентных преимуществ и занятия значимой доли рынка; в России есть технологические предприниматели с амбициями создать компании-лидеры на данном высокотехнологичном новом рынке. Развитие ИТИ сконцентрировано на «рынках будущего»: AutoNet, AeroNet, NeuroNet, MariNet, SafeNet, TechNet, HomeNet, FoodNet и другие. Более подробно классификация рынков ИТИ представлена в Приложении 2[10].

Итак, выше были рассмотрены наиболее перспективные рынки, рынки будущего, которые способны существенно увеличить доходную часть любого бизнеса, важно, чтоб организация шла по направлению развития этих рынков. Стоит также отметить, чтобы повысить прибыльность и рентабельность необходимо: планировать финансы, следить за расходами, регулярно анализировать финансовую устойчивость, создать систему фондирования.

а)Планировать финансы. Помогут платежный календарь и бюджет движения денежных средств, а также различные программные продукты, способствующие планированию.

б)Следить за расходами. Нужно найти причины, по которым компания тратит больше, чем зарабатывает. Ими могут оказаться проблемы со сроками выплат дебиторской и кредиторской задолженностей. Например, компания оплачивает кредит раньше, чем получает деньги от клиентов.

в)Регулярно анализировать финансовую устойчивость. Привлекать заемный капитал это нормально. Но проблемы возникают, когда долгов становится больше, чем собственных денег. Чтобы вовремя это заметить и принять меры, необходимо время от времени пересчитывать показатели финансовой устойчивости.

г)Создать систему фондирования. Рыночные условия постоянно меняются. Практика последних лет это доказала, чтобы бизнес оставался стабильным,

стоит позаботиться о подушке безопасности. Необходимо разработать систему фондов для распределения чистой прибыли. Первым делом нужно направлять деньги в резервный фонд, который поможет пережить кризис или снижение по прибыли. Также можно создать фонды для масштабирования, запуска новых направлений, выплаты дивидендов и кредитов [9].

Таким образом, выше были кратко рассмотрены факторы, которые оказывают влияние на прибыльность и рентабельность организации. Для того, чтобы провести анализ прибыльности компании и предложить пути ее повышения, перейдем к следующей главе курсового исследования.

## 2. Анализ прибыльности и пути ее повышения на примере предприятия ООО «Фитнес Регион нк»

### 2.1. Общая характеристика деятельности предприятия ООО «Фитнес Ре- гион нк»

Компания ООО «Фитнес Регион нк» организованная в форме общества с ограниченной ответственностью, осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства. Организация работает в спортивной отрасли под брендом CLEVERSPORT. Клеверспорт- это фитнес -клуб, который расположен в городе Набережные Челны. Также у компании имеется филиал в городе Нижнекамск. В фитнес-клубе CLEVERSPORT потенциальные потребители попадают в настоящую клубную атмосферу, где каждый чувствует постоянную заботу фитнес-специалистов и персональное внимание всех сотрудников клуба, рис. 2.1.1.

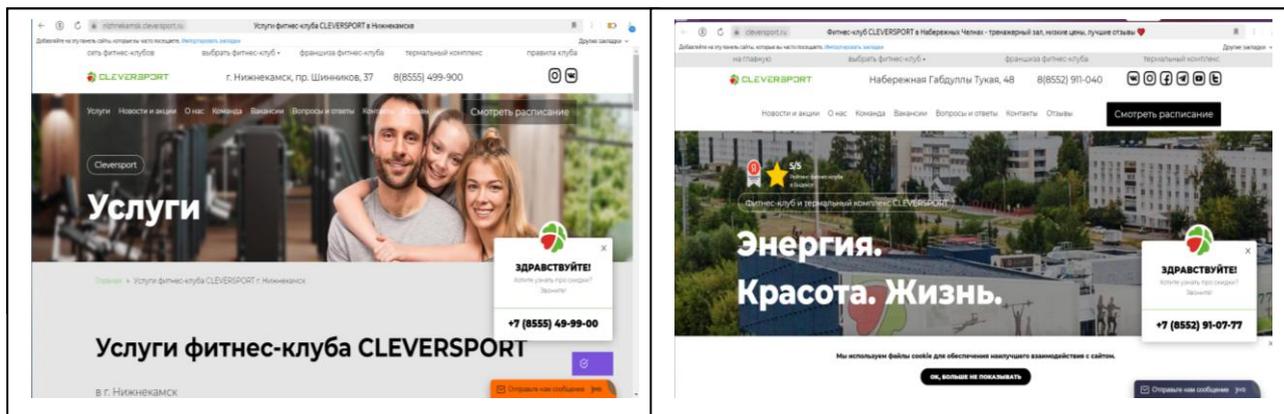


Рис.2.1.1. Официальный сайт компании ООО «Фитнес Регион нк»  
(бренд CLEVERSPORT) [11]

В Клеверспорт можно найти всё для семейного отдыха и эффективных тренировок. Это индивидуальный подход, огромный выбор групповых программ, два фитнес-бара, тренажерный и кардио-залы, студия пилатеса, большой зал групповых занятий, студия сайкла, зал единоборств, бассейн с системой очистки «без хлора», уютная сауна, хамам, студии массажа, а также детский фитнес с большим выбором секций. Фитнес-клуб Клеверспорт – это 3 этажа

общей площадью 3500 м2, бассейн 25 кв.м. В настоящее время ООО «Фитнес Регион нк» работает по двум бизнес-направлениям: Бизнес-направление № 1: фитнес-клуб с более 10 вариантами тренировок. Бизнес-направление № 2: термальный комплекс с банями, SPA, массажем и бассейном. Бизнес-направление № 1 включает в себя: тренажерный зал, аква фитнес, студия сайкла, детский фитнес, групповые занятия, персональные тренировки, функциональная диагностика, йога, ЛФК, рис.2.1.2.

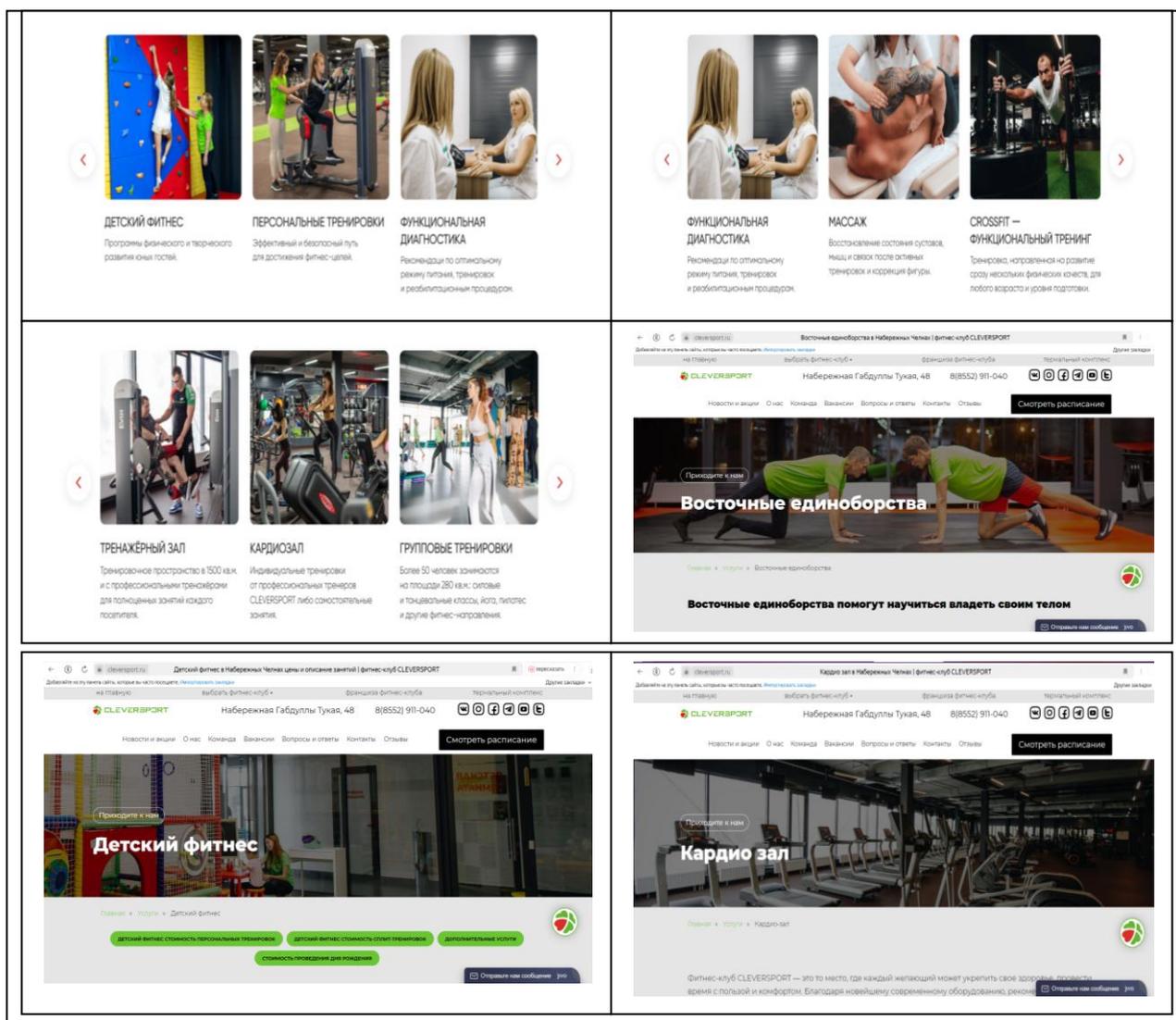


Рис.2.1.2. Бизнес-направление № 1- Фитнес-клуб с более 10 вариантами тренировок компании ООО «Фитнес Регион нк» [11]

Функциональная диагностика ООО «Фитнес Регион нк» специализируется на определении состояния здоровья, самочувствия и уровня физической подготовленности. При первоначальном посещении клуба специалист проводит

процедуру диагностики с помощью аппарата БИОРС, после которой порекомендует фитнес-услуги и оптимальный уровень нагрузки, которые помогут восстановить здоровье и улучшить физическую форму не навредив. Так же специалисты функциональной диагностики всегда готовы проконсультировать, оказать первую помощь при плохом самочувствии, провести повторное фитнес-тестирование, чтобы объективно оценить результаты, которые были достигнуты, занимаясь в клубе.

Зона сайкл в фитнес-клубе CLEVERSPORT предназначена для быстрого достижения стройности. В стремлении соответствовать современным канонам красоты, многие неустанно поддерживают тело в безупречной физической форме. Эффективный способ достичь идеала - сочетание здорового питания и оптимальной физической нагрузки. Одной из действенных методик поддержания стройности считаются сайкл-тренировки. Сайкл- буквальный перевод английского глагола «to cycle», означающий езду на велосипеде, даёт представление о способе тренировки. Занятия проходят на специальных тренажёрах. Они напоминают обычные вело-устройства только с виду. Однако на самом деле имеют несколько другие характеристики.

Сайкл-тренажёры отличаются облегчённой конструкцией и наличием дополнительных функций, что способствует более простому способу регулировки нагрузки. Сайкл - это целый комплекс упражнений, а не просто кручение педалей. В процессе выполнения тело получает не только аэробную, но и силовую нагрузку. Контроль последней обеспечивается выбором определённого режима сложности на тренажёре. Занятия в сайкл-студии проходят в групповом формате, под энергичную музыку, что положительно сказывается на психо-эмоциональном состоянии. Комплекс упражнений включает нагрузку на нижнюю часть тела и плечевой пояс. Сайкл-тренировка для похудения -это эффективность. Подобные тренировки обладают высокой интенсивностью. Проходящие по специальным программам и под руководством опытного тренера, они способствуют повышению метаболизма. В среднем за одно занятие может расхо-

доваться около 600 килокалорий. Практически ни один другой вид активности - кроме тренировок профессиональных спортсменов, не способствует такому расходу энергии.

Фитнес-клуб с единоборствами CLEVERSPORT предлагает эффективные групповые и индивидуальные тренировки для женщин и мужчин, которые хотят узнать обо всех тонкостях боевых искусств. В фитнес-клубе можно записаться на бокс, который поможет выпустить негативную энергию, получить столь важные навыки самообороны, научиться контролировать каждое свое движение, улучшить концентрацию внимания и скорость реакции. Тренировки по кикбоксингу - это еще одно направление единоборств от клуба. В компании работают специалисты, которые знакомы со всеми направлениями и приемами этого вида спорта. Кикбоксинг представляет собой борьбу, в которой в большинстве случаев запрещены сильные и акцентированные удары, поэтому занятия подходят женщинам и детям.

Персональные тренировки в CLEVERSPORT. Персональный тренинг - это самый быстрый и эффективный, а главное безопасный путь, для достижения поставленных фитнес-целей. Чтобы научиться слушать свое тело и существовать в гармонии, необходим опытный наставник и мастер своего дела. В штате клуба работают специалисты высшего уровня. Персональный тренер подбирает оптимальную нагрузку, следит за правильным выполнением упражнений и решает, когда пора увеличивать нагрузку и число повторов. Тренировочный процесс и нагрузка постоянно регулируются тренером так, чтобы тренировки всегда проходили эффективно.

В клубе CLEVERSPORT имеются полноценно оснащенные 4 студии массажа. Специально подготовленные массажисты, используя техники массажа, смогут восстановить мышцы, суставы и связки после активных тренировок, а также помогут скорректировать фигуру. Для клиентов разработаны программы СПА-процедур для похудения, коррекции фигуры, подтяжки лица, улучшения лимфотока и многое другое. Потенциальные потребители клуба могут ис-

пользовать массаж как дополнительное средство восстановления в сочетании с тренировками и как основное средство улучшения фигуры, лица, здоровья.

В детской комнате в фитнес-клубе CLEVERSPORT педагог обеспечит малышу интересный и занимательный досуг, пока взрослые занимаются в фитнес-клубе, например: обучит рисованию и лепке, развлечет настольными играми и т. д. Также клуб проводит яркие и оригинальные детские праздники: дни рождения; Новогодние елки; Выпускные; Веселые старты и т. д. Форматы праздников пишут педагоги клуба, либо заимствуют их из сказок и ТВ передач. Компания CLEVERSPORT делает все, для того, чтобы дети развивались.

Итак, выше были кратко описаны основные виды услуг бизнес-направления № 1. Бизнес-направление № 2 включает в себя: термальный комплекс с банями, SPA, массажем и бассейном, рис.2.1.3.

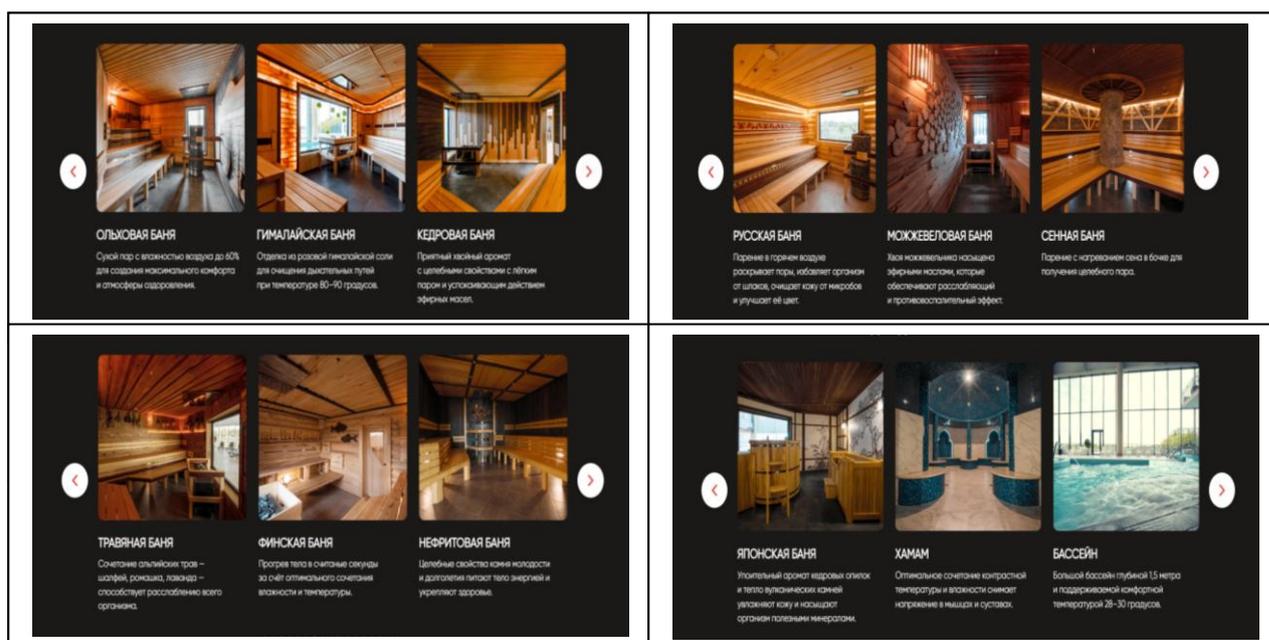


Рис.2.1.3. Бизнес-направление № 2: термальный комплекс с банями, SPA, массажем и бассейном компании ООО «Фитнес Регион нк» [11]

Когда ограничен выезд на курорты, комплекс получает дополнительный трафик. Здесь, рядом с домом, горожане получают максимум для отдыха: оборудованные бани, бассейн под открытым небом, массажи и другие восстановительные процедуры. Преимуществами компании ООО «Фитнес Регион нк» является большое количество различных видов бань: ольховая баня, гималайская

баня, кедровая баня, русская баня, можжевельниковая баня, сенная баня, травяная, финская, нефритовая, японская баня; а также: большая площадь, высококвалифицированный персонал, удобное месторасположение, профессиональное оборудование, таблица 2.1.1.

Таблица 2.1.1

### Преимущества фитнес-клуба CLEVERSPORT

№ п/п	Преимущества	Описание
1	Площадь	Один из самых больших фитнес-клубов в городе
2	Персонал	Состоящий из профессионалов, обученных собственной школой фитнеса
3	Удобство	Большая парковка, где точно можно найти место для автомобиля
4	Оборудование	Профессиональные тренажеры премиум класса
5	Программа	Большой выбор групповых занятий и лицензированных форматов, большое количество различных видов бань

Источник: Официальный сайт компании CLEVERSPORT. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cleversport.ru/tukaya-48>

Цена абонемента в фитнес-клуб зависит от периода посещения, времени, количества человек, которые занимаются по одному абонементу (есть возможность оформить семейный тариф), рис.2.1.4.

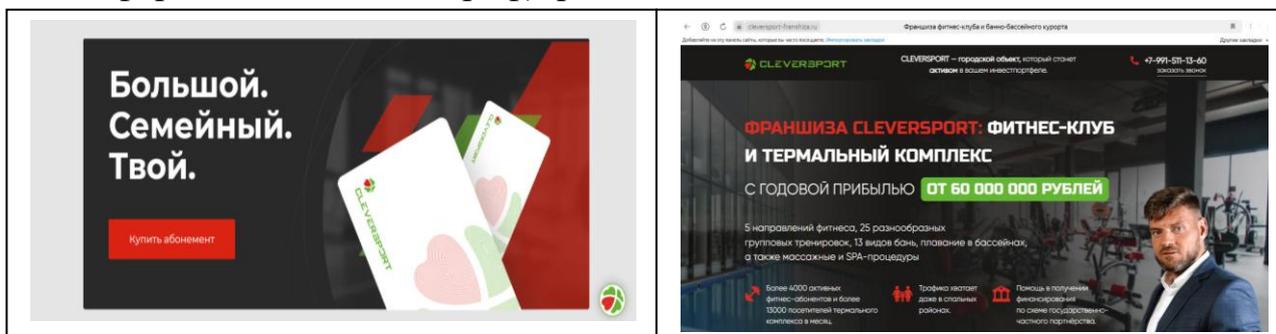


Рис.2.1.4.Фото абонемента и франшиза компании CLEVERSPORT [11]

В абонемент входит:

- 1) Большой выбор тренажёров. Использование всех тренажеров без ограничения, в том числе и кардио- тренажеров.
- 2)Разнообразие групповых программ. Участие более чем в 25 видах групповых программ с различными уровнями физической подготовки под руководством опытного тренера.
- 3)Свободное посещение всех зон фитнес-клуба. Посещение сауны и массажного кабинета.

4) Рекомендации профессионалов для достижения лучших результатов. Функциональная диагностика организма и рекомендации специалиста перед началом тренировки (так называемая стартовая программа для новичков).

Фитнес-клуб также дарит выгодные скидки покупателям карт.

Для своего развития компания ООО «Фитнес Регион нк» также осуществляет франчайзинговую деятельность, рис.2.1.4[11].

Итак, выше была дана краткая характеристика фитнес-клуба ООО «Фитнес Регион нк», работающего под брендом CLEVERSPORT. Компания оказывает множество различных услуг как для детей, так и для взрослых, предоставляются абонементы и скидки, также организована деятельность по продаже франшизы, с целью увеличения количества клубов CLEVERSPORT во всех регионах России. Для того, чтобы рассмотреть показатели прибыльности и доходности компании, перейдем к следующему параграфу курсовой работы.

## **2.2. Анализ доходов, прибыли и рентабельности предприятия ООО «Фитнес Регион нк»**

Финансовые показатели компании на протяжении 2021-2023 гг. направились в сторону роста. По данным бухгалтерской отчетности, представленной в Приложении 3, видно, что выручка в 2023 году составила 87071,0 тыс. руб., это на 11,33% больше чем годом ранее и на 20,87% превышает значение показателя начала анализируемого периода, рис.2.2.1[1].

Расходы по обычной деятельности на протяжении 2021-2023 гг. снизились и составили 72153,0 тыс. руб., это 6,50% меньше, чем было в начале анализируемого периода. Однако, к уровню прошлого года наблюдается рост показателя на 11,07%, рис.2.2.1. В связи с тем, что расходы по обычной деятельности в 2021 году превысили объемы продаж, валовая прибыль сформировалась со знаком минус и составила - 5139,0 тыс. руб.

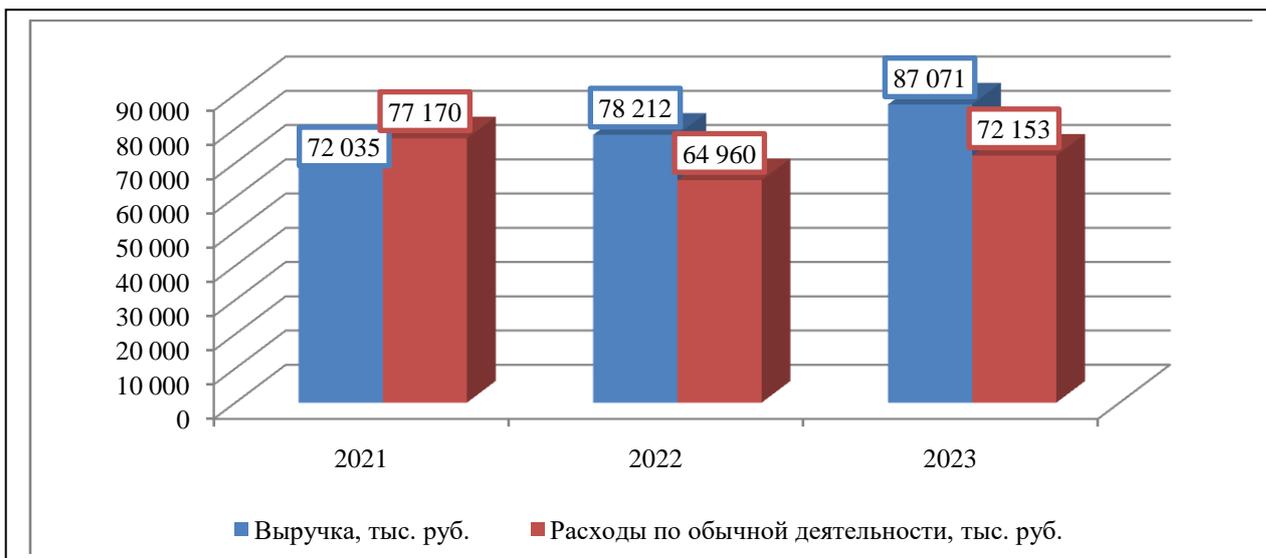


Рис.2.2.1. Динамика выручки и себестоимости продаж компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

Далее динамика начала улучшаться и в 2022-2023гг. показатель валовой прибыли, она же является и прибылью от продаж сформировались на уровне 13252, 0 тыс. руб. и 14918,0 тыс. руб. соответственно, рис.2.2.2.

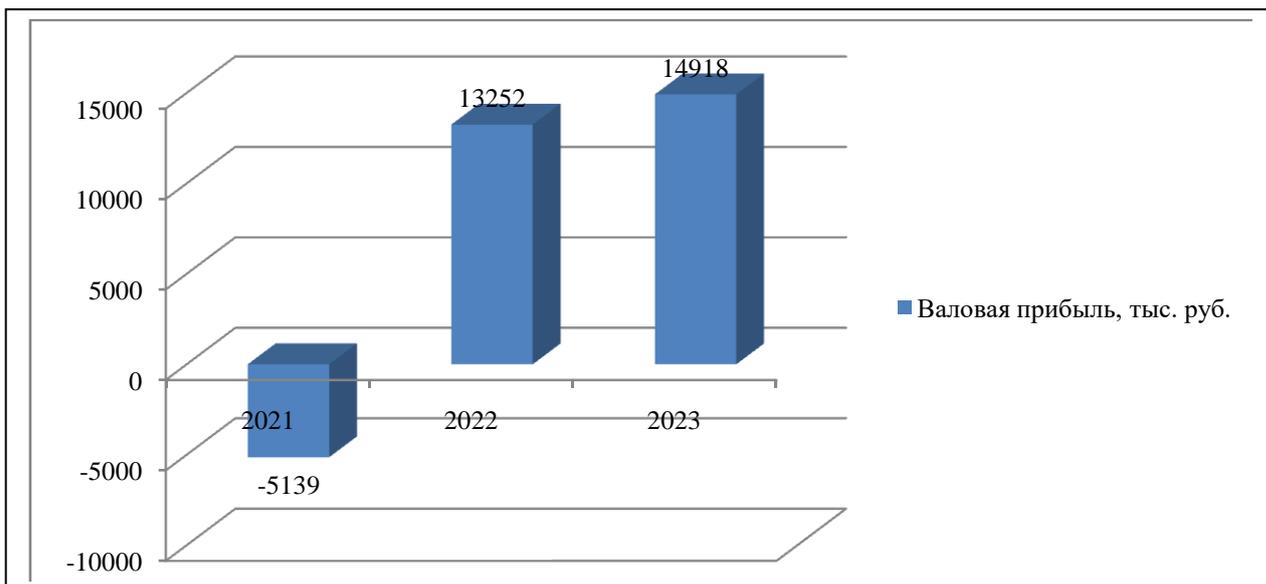


Рис.2.2.2. Динамика валовой прибыли компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

По прочим доходам ситуация у компании не самая лучшая, в 2023 г. они составили 560,0 тыс. руб., это в разы ниже уровня 2021г., рис.2.1.8. При этом, замечено, что прочие расходы наоборот увеличились более, чем в пять раз и составили 5959,0 тыс. руб., рис.2.2.3.

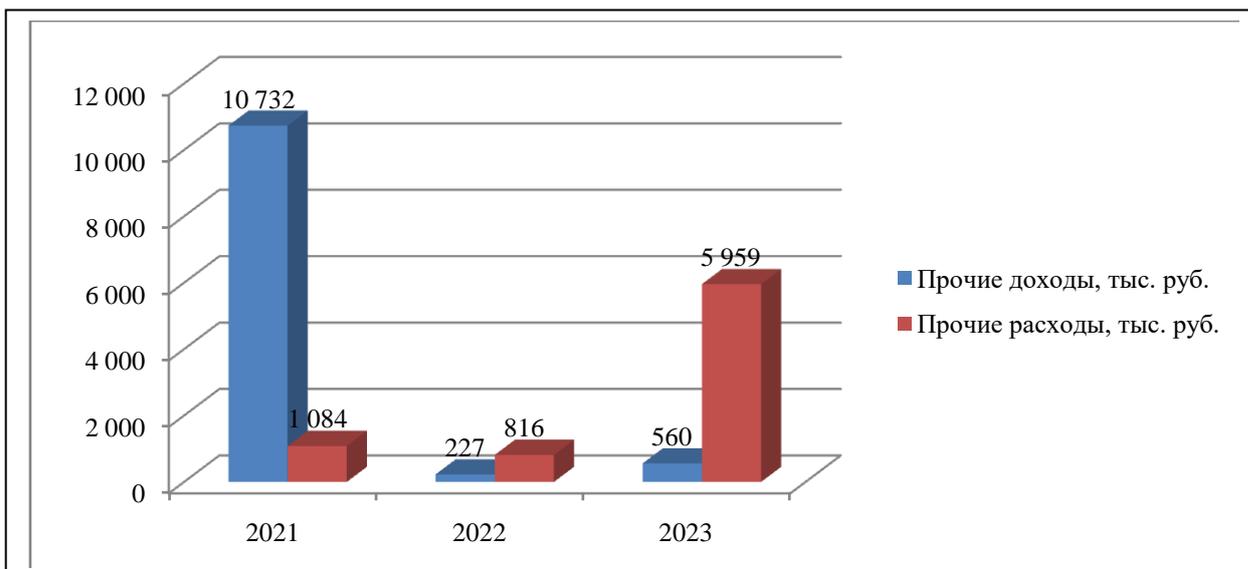


Рис.2.2.3.Динамика прочих доходов и прочих расходов компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

Однако, несмотря на самую лучшую динамику по прочей деятельности, прибыль до налогообложения увеличилась практически в два раза и сформировалась на уровне 9519,0 тыс. руб., однако к уровню 2022г. произошло снижение 24,83%, рис.2.2.4.

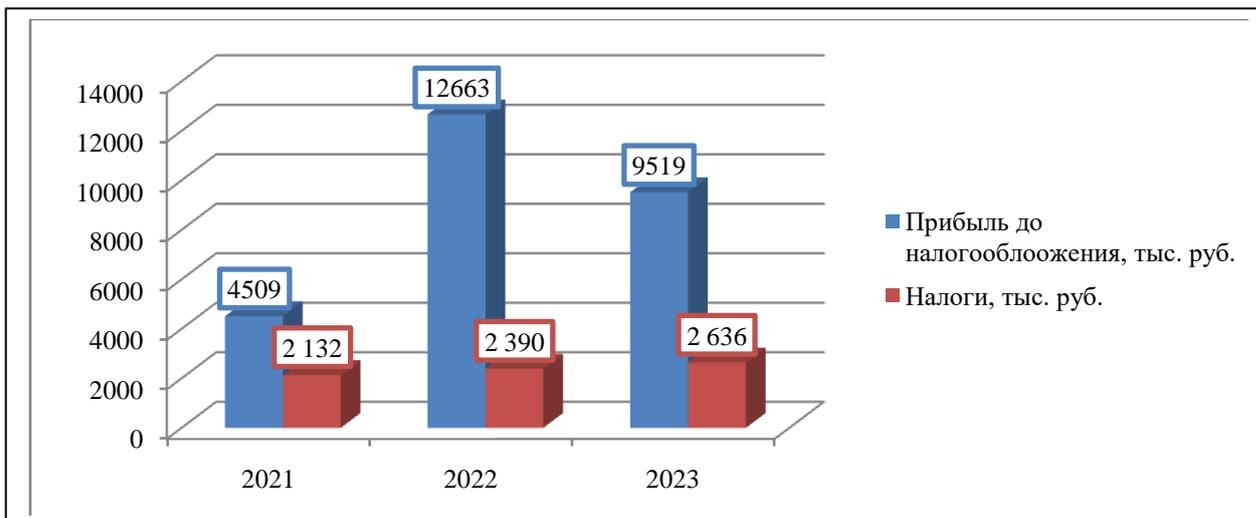


Рис.2.2.4.Динамика прибыли до налогообложения и налогов компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

Общая сумма налогов из налогооблагаемой прибыли на протяжении 2021-2023гг. не существенно меняется и составляет 2636,0 тыс. руб., рис.2.1.8.

Смешанная динамика наблюдается и по показателю чистой прибыли, она то растет, то падает. Лучшим годом был 2022, тогда прибыль показала свое

значение на уровне 10273,0 тыс. руб., к 2023 г. произошло снижение на 32,99% и она составила 6883,0 тыс. руб., рис.2.2.5.

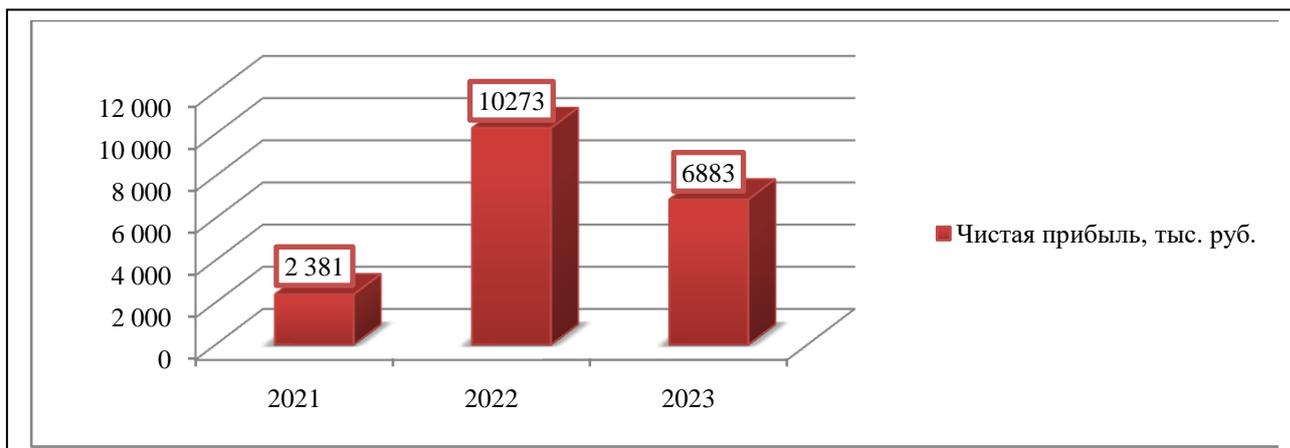


Рис.2.2.5.Динамика чистой прибыли компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

Важную роль в финансовой устойчивости и доходности играет капитал предприятия, на протяжении анализируемого периода сумма капитала растет на 32,72% и составила 12709,0 тыс. руб., рис.2.2.6.

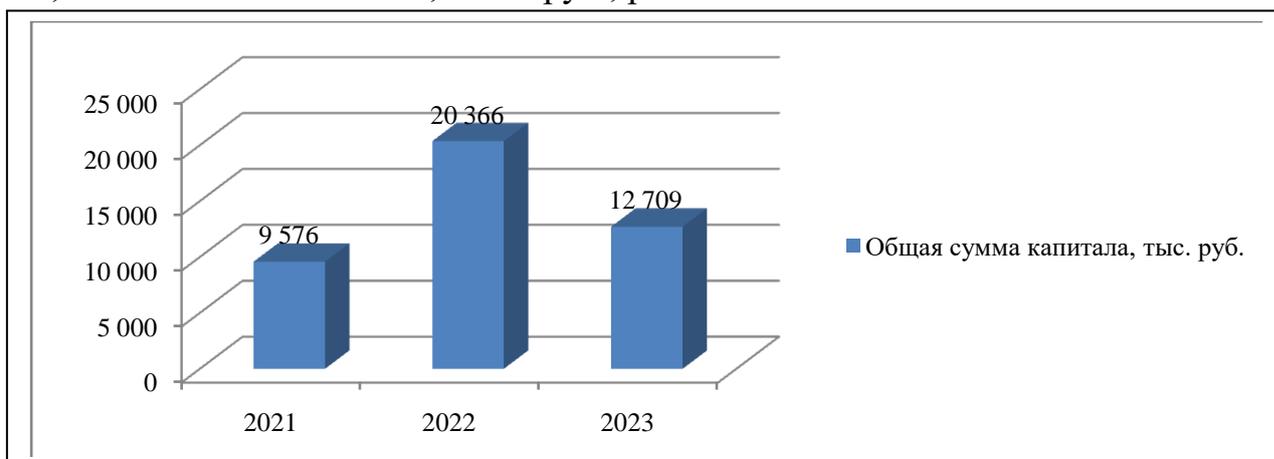


Рис.2.2.6. Динамика капитала компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

При этом, замечено, что рост капитала произошел в основном за счет собственных средств, которые в 2023 г. составили 9452,0 тыс. руб., рис.2.2.7. Стоит отметить, что наибольший удельный вес в структуре капитала приходится на собственные источники финансирования (74,38%). Это говорит о том, что компания является финансово-независимой. Эффективность деятельности предприятия ООО «Фитнес Регион нк» подтверждают и показатели рентабельности,

которые показали рост по сравнению с данными на 2021 г., но по чистой рентабельности наблюдается снижение по отношению к уровню прошлого года.

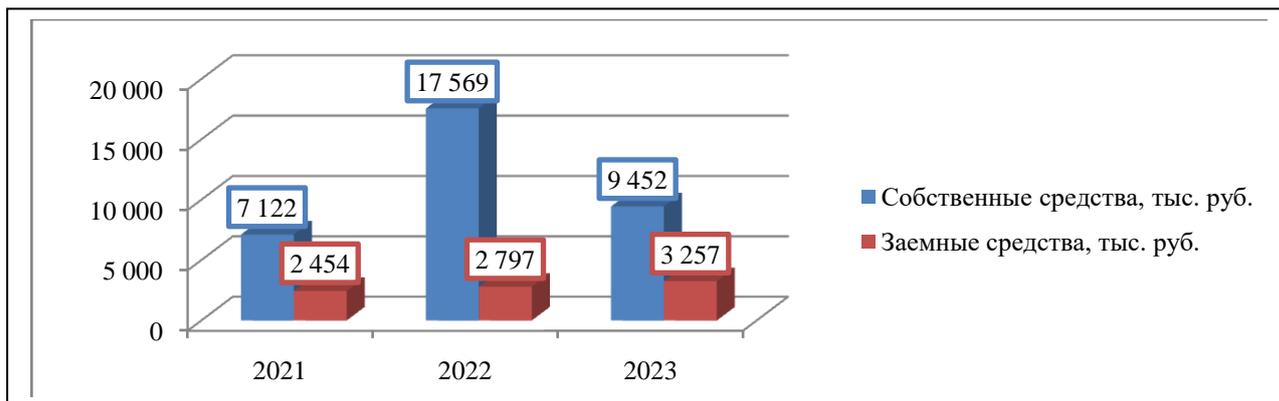


Рис. 2.2.7. Динамика структуры капитала компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023 гг. [1]

Остальные показатели рентабельности уверенно направляются в сторону роста. Валовая рентабельность в 2023 г. составила 17,13%, это не намного больше уровня прошлого года, но существенно превышает значение показателя начала анализируемого периода, рис. 2.2.8.

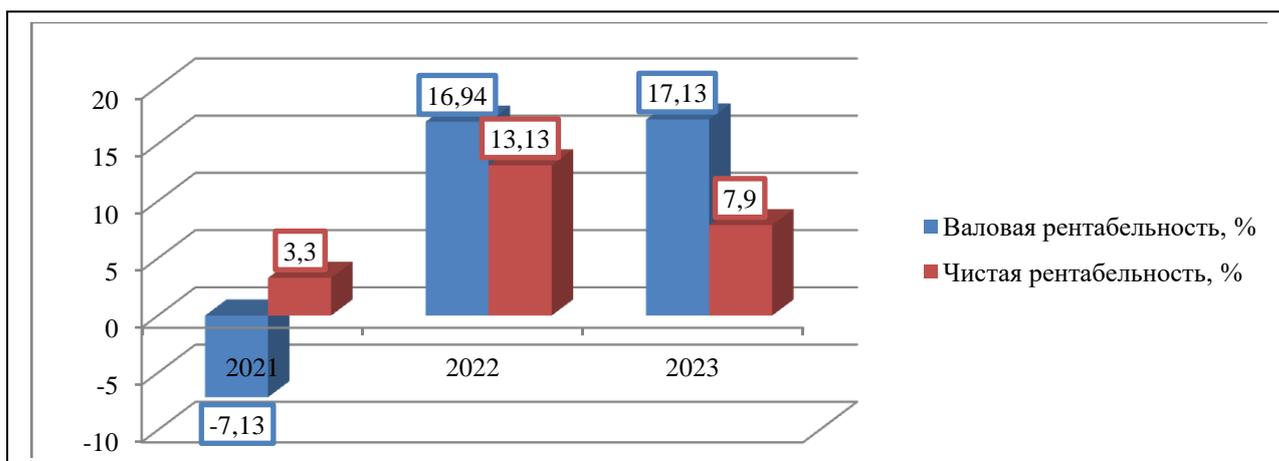


Рис. 2.2.8. Динамика валовой и чистой рентабельности компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023 гг. [1]

Чистая рентабельность практически в два раза увеличилась по сравнению с 2021 г., но снизилась на 5,23% по сравнению с данными прошлого года, рис. 2.2.8. Рентабельность капитала и рентабельность собственных средств достаточно высокие и на протяжении ряда лет эти показатели только растут. В 2023 г. рентабельность капитала и собственных средств составили 54,15% и 72,82% соответственно, рис. 2.2.9.

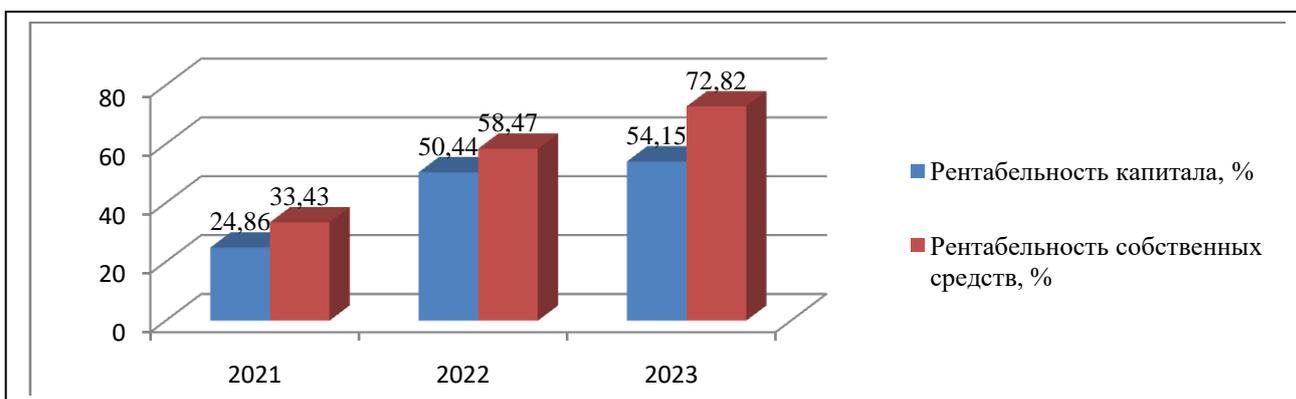


Рис.2.2.9. Динамика рентабельности капитала компании ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023гг. [1]

Несмотря на то, что компания ООО «Фитнес Регион нк» имеет не плохие значения в строке прибыль, выручка также растет, не плохо выглядят показатели рентабельности, тем не менее, компания далека от наиболее сильных предприятий отрасли. Так, в частности, по данным на 2023 г. лидирующими компаниями, оказывающие фитнес услуги населению, являются: ООО «Спорт Форум», ООО «Алекс Фитнес», ООО «РЕКОРД ФИТНЕС», ООО «ЛС Фитнес менеджмент», ООО «ИЛОН» и другие (Приложение 4). Рейтинг составлен на основании данных по выручке за прошедший год, рис. 2.2.10.

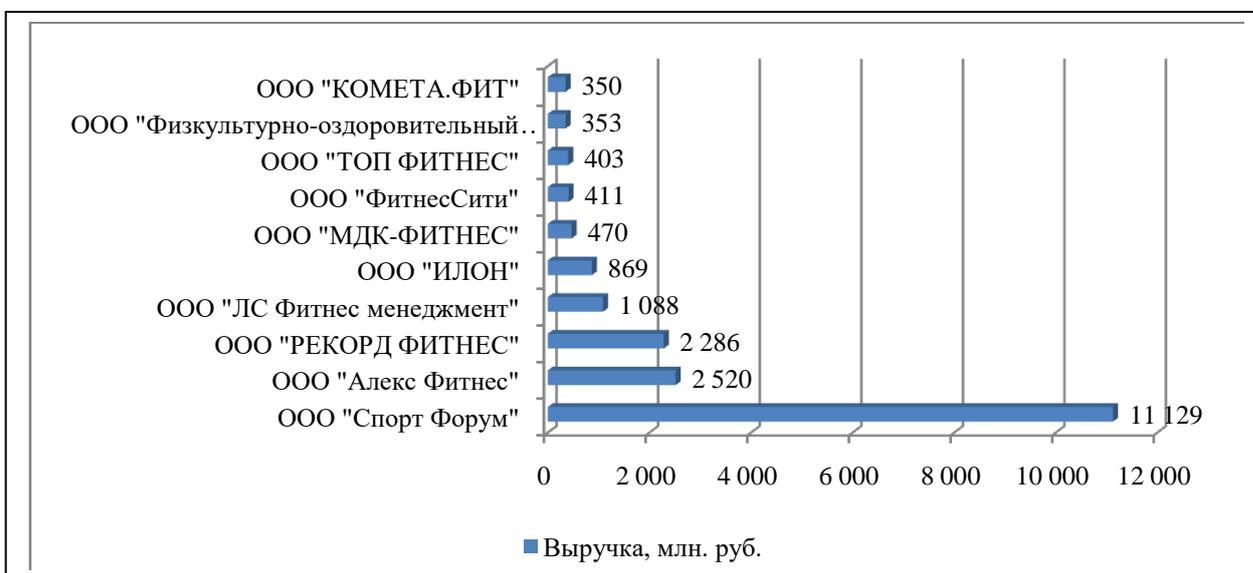


Рис.2.2.10. Рейтинг организаций по выручке, вид деятельности: 93.13 «Деятельность фитнес-центров» в 2023г.[14]

Таким образом, первое и второе места рейтинга занимают компании ООО «Спорт Форум» с выручкой 11129,0 млн. руб. и ООО «Алекс Фитнес», с вы-

ручкой 2520,0 млн. руб. Безусловно, что компания ООО «Фитнес Регион нк» с выручкой в 87,0 млн. руб. далека от лидеров рынка. Поэтому необходима разработка наиболее сильных управленческих решений, которые позволят увеличить выручку, прибыль и рентабельность анализируемой компании. Рассмотрим эти мероприятия в следующем параграфе курсовой работы.

### **2.3. Мероприятия по повышению прибыли предприятия ООО «Фитнес Регион нк»**

Мероприятиями, которые позволят ООО «Фитнес Регион нк» повысить объемы продаж, прибыли и рентабельности, могут являться: увеличение географического охвата, за счет активной продажи франшизы; низкие цены и акции; еще больший ассортимент услуг, в том числе новейшие услуги: криосауна, умные тренажеры, внедрение цифровых тренировок и другое, таблица 2.3.1. Рассмотрим подробнее предлагаемые мероприятия.

1) Усилить продажу франшизы предлагается следующими путями:  
а) внедрение искусственного интеллекта в сферу франчайзинговых отношений;  
б) размещение информации о франшизе на различных маркетплейсах по продаже франшиз. Рассмотрим подробнее.

а) ИИ для франчайзинга. Внедрение искусственного интеллекта в сферу франчайзинговых компаний несет с собой огромный потенциал и множество преимуществ. Одним из главных достоинств использования ИИ в бизнесе в целом и во франчайзинге в частности является возможность автоматической обработки и анализа больших объемов данных. Благодаря этому компании могут эффективно управлять своими операциями и предугадывать изменения на рынке. Так ИИ может выделить определенные тенденции и предложить компании новые рыночные сегменты для расширения бизнеса. Или автоматизировать процесс подбора персонала, анализируя данные о потребностях франчайзи, чтобы найти наиболее подходящих сотрудников. Кроме того, ИИ может помочь

в разработке инновационных продуктов и услуг с учетом предпочтений клиентов.

Таблица 2.3.1

Мероприятия по повышению прибыльности и доходности компании

ООО «Фитнес Регион нк»

№ п/п	Пути	Мероприятия	Ожидаемый результат
1	Увеличение географического охвата	Усилить продажу франшизы следующими путями: А) внедрение искусственного интеллекта в сферу франчайзинговых отношений. Б) размещение информации о франшизе на различных маркетплейсах по продаже франшиз;	Рост географического охвата за счет более активных продаж франшизы, увеличение доли рынка, рост доходов компании
2	Снижение цен, активная разработка программ лояльности.	Развитие цифровых сервисов для фитнес-клуба, в частности: внедрение системы СКУД.	Внедрение системы СКУД позволит сократить расходы на администраторов, в связи с сокращением затрат, появится возможность предлагать услуги по более низким ценам, делать скидки и проводить акции.
3	Расширение ассортимента услуг	Разработка и внедрение мобильного приложения и оказание услуг- онлайн тренировки Внедрение дополнительных услуг, например: криосауна, умные тренажеры, цифровые тренировки и другое	Внедрение дополнительных услуг позволит увеличить объемы продаж
4	Увеличение реализации услуг фитнес-клуба	Внедрение FoxFit - экосистема для фактического увеличения продаж в фитнес-клубе	Рост продаж услуг на 30,0%, увеличение среднего чека на 12,0%, возврат ушедших клиентов; рост продаж дополнительных услуг на 20,0%, рост посещения клиентов в будние дни на 29,0%.

Источник: Составлено автором

Но не только автоматизация и аналитика делают использование ИИ во франчайзинге таким привлекательным. Технология также помогает снизить затраты на обучение франчайзи и обеспечить более качественную поддержку со стороны франчайзера. Например, с использованием нейросетей можно созда-

вать виртуальные обучающие программы и симуляторы, которые помогут новым партнерам быстро осваивать бизнес-процессы. Однако стоит помнить, что, хотя нейросети и могут помочь в генерации контента, они не заменят уникальных кейсов и экспертизы компании[10].

Б) Размещение информации о франшизе на различных маркетплейсах по продаже франшиз. В настоящее время существует несколько маркетплейсов, которые осуществляют реализацию франшиз, вот некоторые из них: <https://topfranchise.ru/catalog/>, <https://busyspace.ru/franshizy/>, рис.2.3.1.

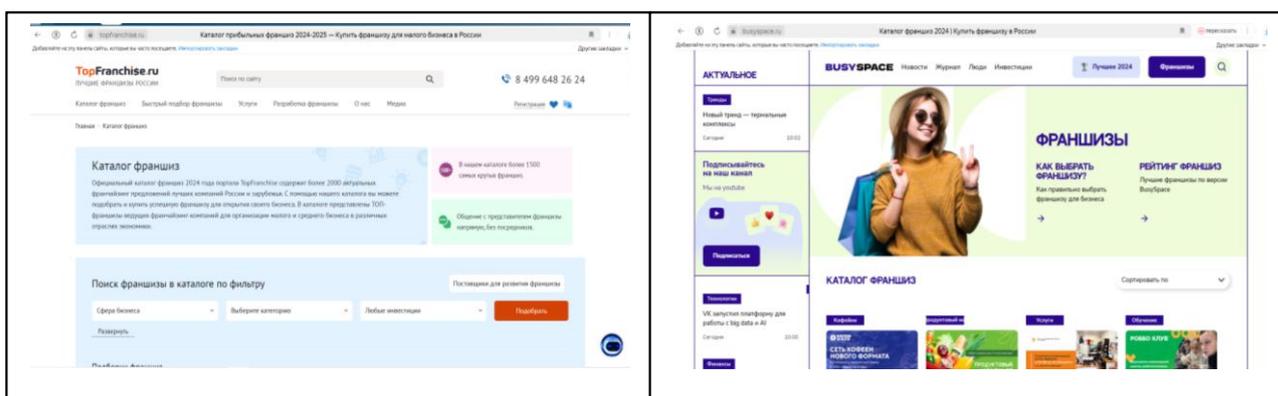


Рис.2.3.1. Маркетплейсы по продаже франшиз[5][6]

Размещение информации о продаже франшизы на маркетплейсах, позволит увеличить географический охват потребителей.

2) Развитие цифровых сервисов для фитнес-клуба, в частности: внедрение системы СКУД. В условиях, когда владельцы фитнес-клубов сталкиваются с серьезной конкуренцией, важно снизить расходы на содержание клуба. Один из шагов в этом направлении - установка системы контроля и управления доступом. Она позволяет отказаться от ресепшена и оставить только отдел продаж. В этом случае путь клиента выглядит так: гость оформляет у менеджера абонемент для самостоятельного посещения клуба, входной ключ - карта, браслет, телефон или биометрические данные. Некоторые фитнес-клубы отказываются от привычных замков на шкафчиках в раздевалках и обеспечивают доступ с помощью электронных, кодовых и биометрических замков[2]. Аналогичное мероприятие целесообразно провести и у ООО «Фитнес Регион нк».

В настоящее время множество компаний предлагают систему СКУД, одной из них является компания Rocketkey, которая предлагает комплексное оснащение фитнес-клубов. рис.2.3.2.

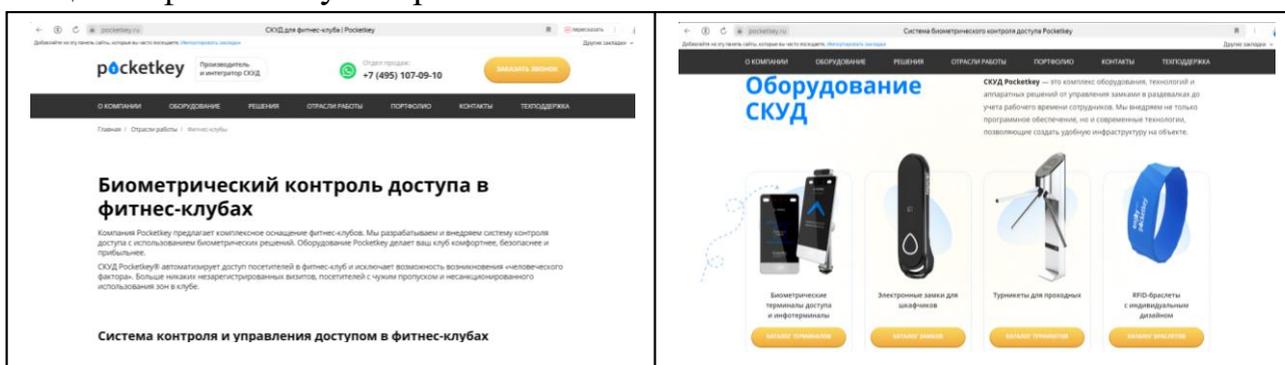


Рис.2.3.2. Официальный сайт компании Rocketkey[2]

Rocketkey разрабатывает и внедряет систему контроля доступа с использованием биометрических решений. Оборудование Rocketkey делает клуб комфортнее, безопаснее и прибыльнее. СКУД Rocketkey® автоматизирует доступ посетителей в фитнес-клуб и исключает возможность возникновения «человеческого фактора». Больше никаких незарегистрированных визитов, посетителей с чужим пропуском и несанкционированного использования зон в клубе.

Ни один охранник не может сравниться с системой Rocketkey по результативности и скорости работы: для распознавания посетителя система затрачивает 0.5 секунды, с ней нельзя договориться, ее невозможно обмануть. В фитнес-клубах, внедривших систему контроля доступа Rocketkey, число зарегистрированных визитов увеличилось на 15,0%. Значит, каждый 7 посетитель раньше проходил незамеченным персоналом (обманув или сговорившись с сотрудниками reception и охраны).

Незарегистрированный посетитель не сможет проникнуть в помещение. Технологии контроля доступа Rocketkey защищают клиентов во время нахождения в фитнес-клубе и обеспечивают сохранность имущества клуба (безопасность). Применение двух технологий аутентификации исключает персонал из процесса распознавания посетителя (нельзя договориться с персоналом). Умная система контроля доступа гарантирует, что по чужому браслету (карте) не

пройдет постороннее лицо (нельзя передать другому). Внедрение системы СКУД Pocketkey дает массу преимуществ как фитнес-клубам, так и клиентам, таблица 2.3.2.

Таблица 2.3.2

Преимущества внедрения системы СКУД Pocketkey

№ п/п	Преимущества для фитнес-клубов	Преимущества для клиентов
1	<b>Безопасно</b> Даже завладев чужим браслетом, злоумышленник не сможет пройти проверку биометрического сервера.	<b>Удобно</b> Система срабатывает быстро, нет очередей на вход. Браслет легко взять с собой. Это единый ключ от разных помещений учебного заведения.
2	<b>Результативно</b> Постоянный контроль доступа посетителей в разные зоны помещения без участия сотрудников клуба. Оборудование Pocketkey объединяет разные зоны в единую инфраструктуру фитнес-клуба.	<b>Функционально и просто</b> Браслет может использоваться как электронный кошелек для оплаты в фитнес-баре и покупок в вендинговых автоматах. Достаточно лишь приложить браслет и посмотреть в камеру. Никаких лишних движений!

Источник: Биометрический контроль доступа в фитнес клубах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pocketkey.ru/industries/fitness-club.html>

Цены на монтаж СКУД зависят от большого количества факторов: производителя и типов устанавливаемого оборудования, объема работ по монтажу, настройки устройств. В среднем стоимость СКУД Pocketkey может составлять 200,0 тыс. руб. Однако, экономия от внедрения СКУД будет куда больше. В структуру СКУД входят следующие виды оборудования: биометрические терминалы доступа и инфотерминалы; электронные замки для шкафчиков; турникеты для проходных; RFID-браслеты с индивидуальным дизайном, рис. 2.3.2.

Компания Pocketkey является идеологом внедрения системы контроля доступа с технологией распознавания лица посетителей в фитнес-клубах. Сейчас уже более 250 клубов в России, странах СНГ и Европы выбрали СКУД Pocketkey для легкой аутентификации посетителей по технологии распознавания лица.

4) Внедрение FoxFit – это экосистема для фактического увеличения продаж в фитнес-клубе, рис. 2.3.3.

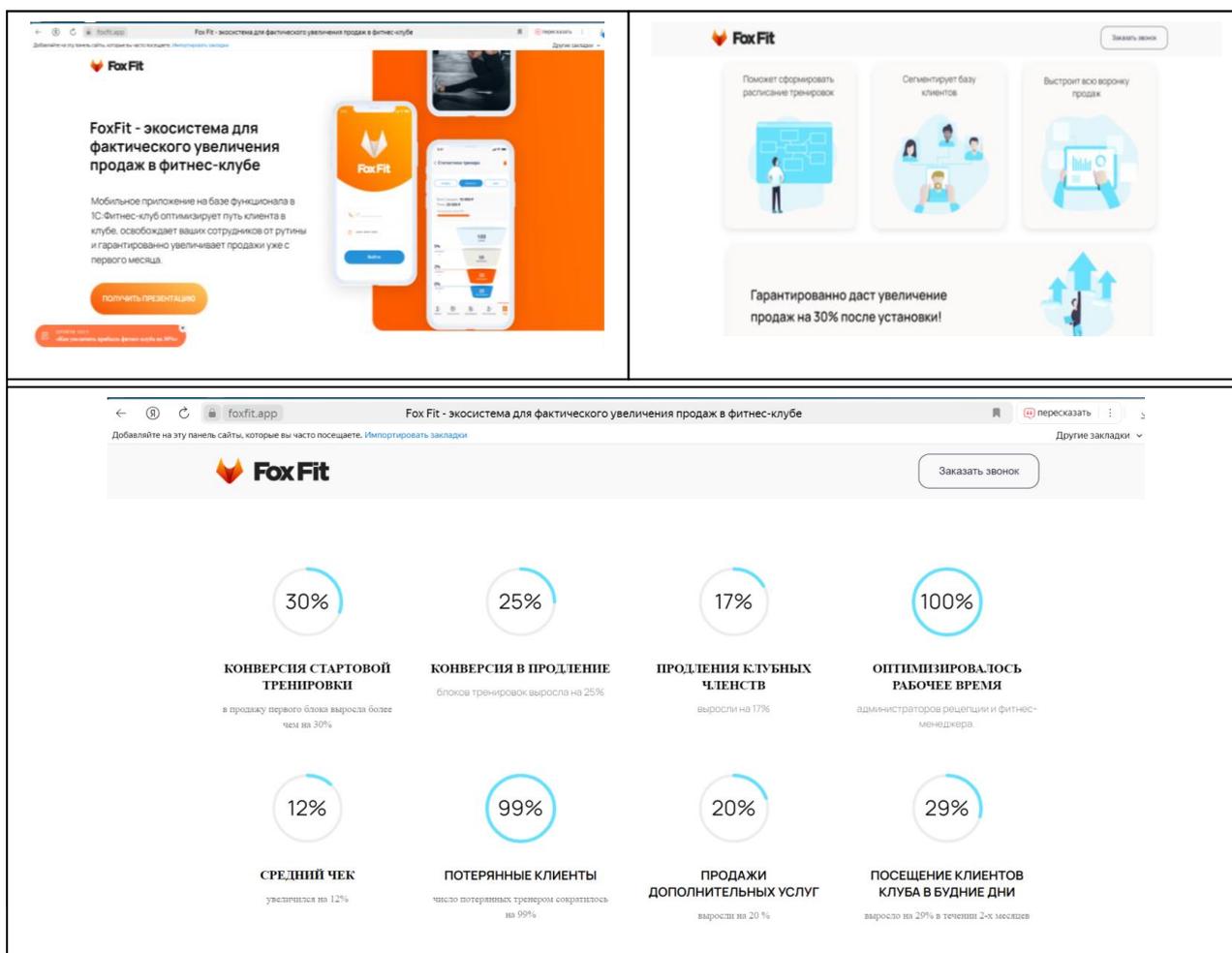


Рис.2.3.3.Эффективность от внедрения FoxFit-экосистемы для продаж в фитнес клубе[20]

Приложение FoxFit – это лучший помощник тренера и администратора. Мобильное приложение оптимизирует путь клиента в клубе и гарантированно увеличивает продажи уже с первого месяца. В рамках данной работы крайне сложно рассчитать эффективность, которая будет достигнута от всех выше предложенных мероприятий. Однако, рассчитаем эффективность от внедрения FoxFit, разработчики утверждают, что продажи могут увеличиться на 30,0%, стоимость данной системы- это расходы, которые относятся к прочим или коммерческим. К сожалению, отсутствуют данные по стоимости данного приложения, но можно предположить, что аналогичные приложения стоят в среднем от 200,0 тыс. руб. и выше. Это реальная цифра, которую компания может оплатить

из чистой прибыли. Так как рост продаж увеличится, в прогнозном периоде он составит 113102,0 тыс. руб., рис.2.3.4.

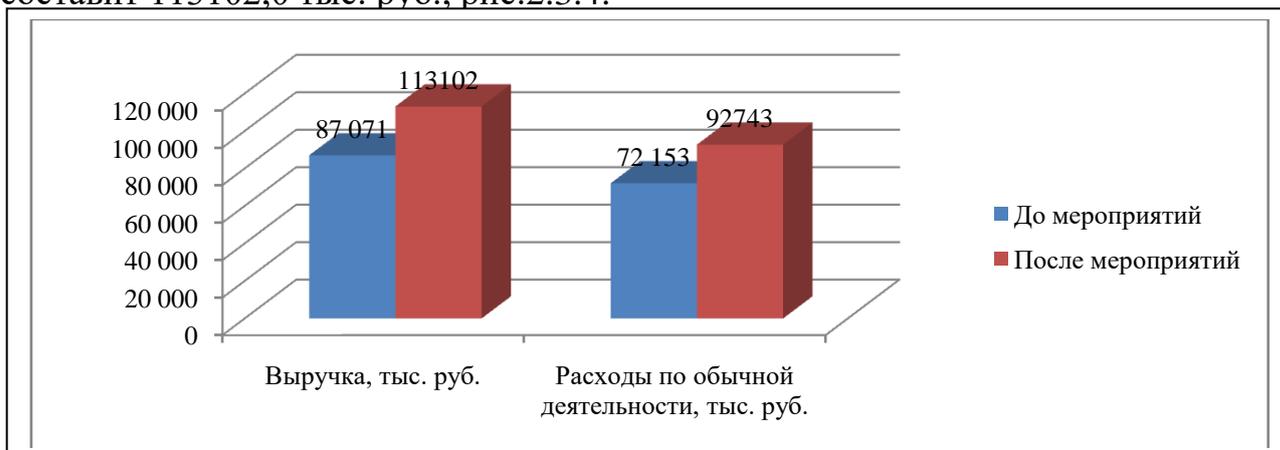


Рис.2.3.4. Показатели объемов продаж и себестоимости продаж до и после проведения мероприятий в компании ООО «Фитнес Регион нк»

Себестоимость продаж в среднем составляет 80-82,0%. Отсюда можно рассчитать прогнозный показатель себестоимости продаж и валовой прибыли, которые составят 92743,0 тыс. руб. и 20359,0 тыс. руб. соответственно. Если предположить, что коммерческие расходы в плановом периоде увеличатся только на стоимость внедрения приложения (200,0 тыс. руб.), а прочие доходы и расходы останутся на уровне 2023 года, то налогооблагаемая прибыль сформируется на уровне 14760,0 тыс. руб. (минус 20%), чистая прибыль составит 11808,0 тыс. руб., рис.2.3.5.

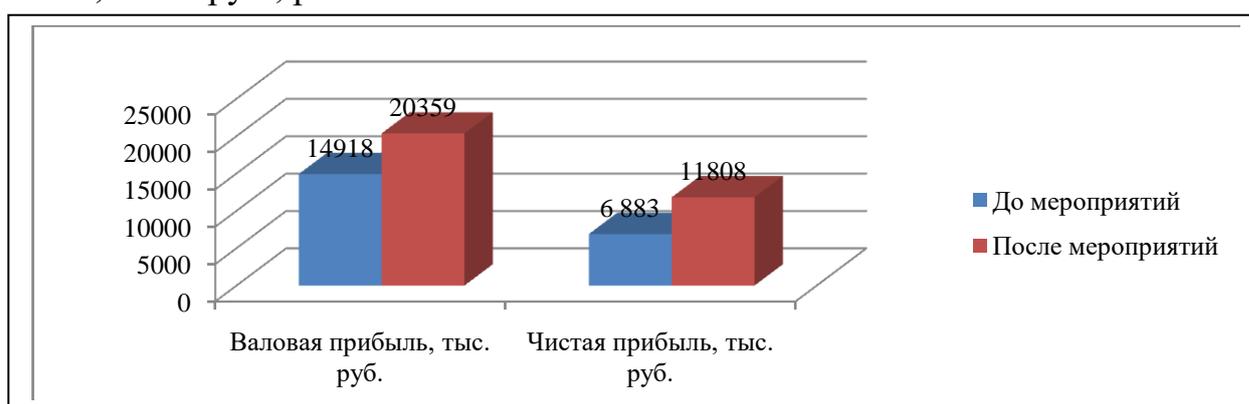


Рис.2.3.5. Показатели прибыли до и после проведения мероприятий в компании ООО «Фитнес Регион нк»

В результате этого мероприятия, чистая рентабельность (отношение чистой прибыли к выручке) составит 10,44%, то есть увеличится на 2,54%, рис.2.3.6.

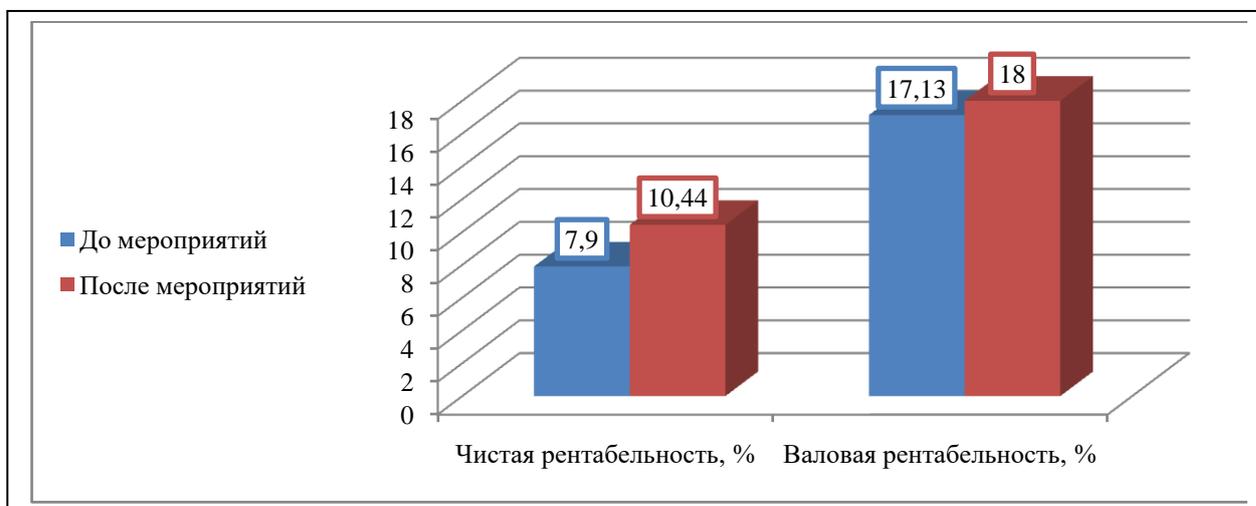


Рис.2.3.6. Показатели рентабельности до и после проведения мероприятий в компании ООО «Фитнес Регион нк»

Стоит отметить, что расчетные показатели являются прогнозируемыми и они могут быть как выше, так и ниже ожидаемых. Более, того при расчете, учитывалось только одно мероприятие- внедрение FoxFit-экосистемы для продаж в фитнес клубе. Если осуществить реализацию всех предложенных мероприятий, то эффективность может быть намного выше. В любом случае, для повышения прибыли и рентабельности компании ООО «Фитнес Регион нк» необходимо выбирать стратегию ценового лидерства и лидерства в продукте.

## Заключение

Прибыль является важнейшим показателем в предпринимательской деятельности. Основной целью коммерческих организаций, как правило, является получение прибыли. Для исследования анализа прибыли была выбрана компания ООО «Фитнес Регион нк». Организация работает в спортивной отрасли под брендом CLEVERSPORT. Клеверспорт- это фитнес -клуб, который расположен в городе Набережные Челны и Нижнекамск. В Клеверспорт можно найти всё для семейного отдыха и эффективных тренировок. Это индивидуальный подход, огромный выбор групповых программ, два фитнес-бара, тренажерный и кардио-залы, студия пилатеса, большой зал групповых занятий, студия сайкла, зал единоборств, бассейн с системой очистки «без хлора», уютная сауна, хамам, студии массажа, а также детский фитнес с большим выбором секций. Фитнес-клуб Клеверспорт – это 3 этажа общей площадью 3500 м<sup>2</sup>, бассейн 25 кв.м. В настоящее время ООО «Фитнес Регион нк» работает по двум бизнес-направлениям: бизнес-направление № 1- фитнес-клуб с более 10 вариантами тренировок; бизнес-направление № 2- термальный комплекс с банями, SPA, массажем и бассейном.

Преимуществами компании ООО «Фитнес Регион нк» является большое количество различных видов бань: ольховая баня, гималайская баня, кедровая баня, русская баня, можжевеловая баня, сенная баня, травяная, финская, нефритовая, японская баня; а также: большая площадь, высококвалифицированный персонал, удобное месторасположение, профессиональное оборудование. На протяжении 2021-2023гг. объемы продаж компании увеличиваются и в 2023 году выручка составила более 87,0 млн. руб. Однако, при сравнении с лидерами фитнес-рынка это незначительный объем продаж. В рейтинге фитнес-организаций в 2023 г. первое место по выручке занимает компания ООО «Спорт Форум», объемы ее продаж составили 11129,0 млн. руб., вторую

строчку рейтинга заняла компания ООО «Алекс Фитнес», с годовой выручкой 2520,0 млн. руб.

В связи с тем, что ООО «Фитнес Регион нк» далека от лидеров рынка отрасли, были разработаны мероприятия, которые будут направлены на стратегию ценового лидерства и лидерства в продукте. В частности, предлагается: 1) увеличение географического охвата за счет ускорения реализации франшизы; 2) снижение цен и активная система скидок за счет сокращения расходов на персонал при внедрении системы СКУД (система контроля и управления доступом); 3) расширение ассортимента услуг за счет: а) внедрение дополнительных услуг, например: криосауна, умные тренажеры, цифровые тренировки и другое; б) разработка и внедрение мобильного приложения и оказание услуг онлайн тренировки; 4) увеличение реализации услуг фитнес-клуба путем внедрения FoxFit, это экосистема для фактического увеличения продаж в фитнес-клубе.

Расчет экономической эффективности проводился только по одному из предложенных мероприятий, а именно внедрение FoxFit. Предложенная рекомендация позволит увеличивать доходы фитнес-клуба минимум на 30,0% ежегодно, также произойдет увеличение среднего чека на 12,0%, возврат ушедших клиентов; рост продаж дополнительных услуг на 20,0%, посещение клиентов в будние дни увеличится на 29,0%(согласно разработчикам приложения FoxFit). В результате валовая прибыль увеличится до 20359,0 тыс. руб., чистая прибыль сформируется на уровне 11808,0 тыс. руб., чистая рентабельность возрастет на 2,54% и составит 10,44%. При реализации всех предложенных мероприятий, эффективность может быть намного выше. Реализация данных мероприятий целесообразна, так как позволит компании ООО «Фитнес Регион нк» увеличить долю на рынке, предложить новые услуги, снизить цены и повысить программу лояльности. Все это положительно повлияет на прибыльность, доходность, рентабельность и конкурентные преимущества организации на занимаемой нише.

## Список использованных источников

1. Бухгалтерская отчетность ООО «Фитнес Регион нк» с 2021-2023 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/fitnes-region-nk-1161651051132>;
2. Биометрический контроль доступа в фитнес клубах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pocketkey.ru/industries/fitness-club.html> ;
3. Базовые конкурентные стратегии по Майклу Портеру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/bazovye-konkurentnye-strategii-po-majklu-porteru/>;
4. Искусственный интеллект для франшиз: возможности и риски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://topfranchise.ru/stati/iskusstvennyu-intellekt-dlya-franshiz-vozmozhnosti-i-riski/>;
5. Каталог франшиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://topfranchise.ru/catalog/>;
6. Каталог франшиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://busyspace.ru/franshizu/>;
7. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы. Учебное пособие / Под ред. В. И. Флегонтова. - М.: Аспект Пресс, 2020. - 334 с.
8. Концепция фитнес-клуба будущего [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fitlandtd.ru/articles/kontsepsiya-fitnes-kluba-budushchego/>;
9. Как собственнику малого и среднего бизнеса посчитать финансовую устойчивость [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://marketolog.mts.ru/blog/kak-sobstvenniku-malogo-i-srednego-biznesa-poschitat-finansovuyu-ustoichivost?utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F](https://marketolog.mts.ru/blog/kak-sobstvenniku-malogo-i-srednego-biznesa-poschitat-finansovuyu-ustoichivost?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F) ;
10. Национальная технологическая инициатива [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nti.sofp.ru/>;
11. Официальный сайт компании ООО «Фитнес-Регион нк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cleversport.ru/tukaya-48>;

12.Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа:[https://www.banki.ru/wikibank/predprinimatelskaya\\_deyatelnost/](https://www.banki.ru/wikibank/predprinimatelskaya_deyatelnost/);

13.Признаки и функции предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.sravni.ru/text/vzyat-zajm-v-proverennoj-mfo/>;

14.Рейтинг организаций по выручке. Вид деятельности: 93.13 «Деятельность фитнес-центров» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.testfirm.ru/rating/93\\_13/](https://www.testfirm.ru/rating/93_13/);

15.Умные тренажеры, цифровые тренировки, геймификация - ключевые технотренды в фитнес-индустрии в 2023 году[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://vc.ru/offline/779205-umnye-trenazhery-cifrovye-trenirovki-geimifikaciya-klyuchevye-tehnotrendy-v-fitness-industrii-v-2023-godu>;

16.Цифровые сервисы для фитнес-клубов[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://blog.rt.ru/b2b/cifrovye-servisy-dlya-fitness-klubov.htm>;

17.Цифровой фитнес: как использовать технологии фитнес-клубу? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investor.worldclass.ru/tsifrovoy-fitness/>;

18. Что такое прибыль [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.seeneco.com/ru/blog/что-такое-прибыль/>;

19.Что такое прибыль предприятия [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://alfabank.ru/help/articles/investments/pribyl-predpriyatiya-eto/>;

20.FoxFit - экосистема для фактического увеличения продаж в фитнес-клубе[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://foxfit.app/system>

## Приложения