

УДК 330

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ

ДЖАНАЛИЕВ ТИМУР ЧИНГИЗОВИЧ

студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса»

Аннотация: в настоящее время рынок фитнес-услуг в России имеет один из самых высоких темпов роста среди других услуг. В последнее время рост спроса на фитнес-услуги сместился из столиц в регионы. Новый этап развития фитнес-индустрии характеризуется переходом от элитного сервиса к массовому. В статье представлен анализ релизов на рынке фитнес-индустрии в 2022 году.

Ключевые слова: фитнес-услуги, фитнес-индустрия, Национальное фитнес-сообщество, коронавирус, локдаун.

Annotation: Currently, the fitness services market in Russia has one of the highest growth rates among other services. Recently, the growth in demand for fitness services has shifted from the capitals to the regions. A new stage in the development of the fitness industry is characterized by the transition from elite service to mass. The article presents an analysis of releases in the fitness industry market in 2022

Keywords: fitness services, fitness industry, National fitness community, coronavirus, lockdown.

Оборот российской фитнес-индустрии в 2022 году достигнет 130 млрд. рублей, но докризисных показателей в ближайшие годы достичь не удастся. К такому выводу пришли эксперты отечественного фитнес-сообщества. Участники рынка настроены пессимистично: ожидают новых ограничений в работе, конфликтов с арендодателями и закрытия компаний.

По прогнозу Национального фитнес-сообщества (НФС), в 2022 году вклад российского рынка фитнес-услуг в показатели пандемии 2020 года составит 27,4%, объем рынка составит около 130 млрд рублей. К концу года отрасль потеряет около 10% игроков и заработает менее 26,5 млрд. рублей выручки. [1]

Кризис, вызванный коронавирусом продолжает сильно бить по отрасли. В 2021 году она столкнулась с проблемами, с которыми она не справлялась: отсутствие какой-либо финансовой подушки безопасности после разгрома 2020 года, высокий уровень долга, выплата социального обеспечения (из Фонда заработной платы) и не погашаемая арендная плата [2].

В 2020 году пандемия коронавируса и связанные с ней ограничительные меры нанесли сокрушительный удар по рынку фитнеса, приведя к закрытию некоторых клубов. Участники рынка заявляют, что пандемия – это не кризис для фитнес-индустрии, а поистине разрушительное цунами, которое не пережили около трети игроков. По состоянию на февраль 2020 года наблюдался спад продаж и посещаемости фитнес-клубов, но с марта начался спад – продажи новых абонементов выросли, а посещаемость клубов резко упала. 21 марта городским фитнес-центрам и другим спортивным объектам было приказано запретить посещение. Аналогичные меры были введены в Московской области, Санкт-Петербурге и во всех регионах России.

Локдаун для фитнеса длился от двух до пяти месяцев в зависимости от региона. В результате в 2020 году оборот фитнес-рынка рухнул на 63,7% до 102 млрд рублей, а численность занятых в этой отрасли упала на 25% до 576 000 человек. [3]

До этого отрасль переживала бум: на конец 2019 года объем отечественного рынка спортивно-досуговых услуг оценивался в 167 млрд. рублей (включая рынок спортивного инвентаря и питания). На начало 2020 года, по данным NSF, в России работало 13000 фитнес-центров, в том числе 3500 круп-

ных многофункциональных клубов. Промышленность обеспечила работой 768 тысяч человек.

В 2021 году перед отраслью встали новые вызовы: ужесточение ограничительных мер в ряде регионов России, введение кратковременного локдауна в ноябре и QR-кодов. Это привело к падению потребительского спроса на 65%, увеличению количества запросов клиентов на возмещение до 35% и, в конечном итоге, к общему падению доходов отрасли в целом. [4]

Но 2021 год начался хорошо. Посещаемость фитнес-клубов в России выросла на 6% в первом квартале 2021 года по сравнению с первым кварталом 2020 года, но снизилась на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Весной наблюдался беспрецедентный рост – с 15 до 30% по сравнению с 2019 годом. Пришло очень много новых клиентов, видимо людям казалось, что они вышли на пенсию и их здоровье нужно укреплять. Кроме того, границы не были открыты, многие проводили отпуск в России, люди стали активно вкладываться в себя, в свое здоровье, в свою физическую форму.

Проблемы начались в третьем квартале: в связи с ухудшением эпидемиологической ситуации областные власти ввели запретительные меры.

Постепенно вводятся ограничения в разных регионах, затем длительные нерабочие праздники, введение QR-кодов. В результате осенний сезон закончился 30 апреля.

Многие клубы не смогли погасить накопленный долг по состоянию на 2020 год из-за противоречивых мер.

QR-коды были введены в разные месяцы в регионах. Эта акция снизила покупательский трафик в среднем на 50%, а в некоторых регионах – на 70-80%. Появилось много недовольных клиентов, требующих заморозить контракты до лучших времен или потребовать возврата денег.

Арендные платежи – одна из самых дорогих составляющих любого оздоровительного клуба, на которую приходится 30% общей выручки [5]. Карантин и введение QR-кодов, так сказать, «разделили владельцев на адекватных и неадекватных». И если с первыми возможен диалог, они с владельцами фитнес-клубов стараются вместе выработать стратегию, например, фитнес-центр то часто платит долю в выручке, то некоторые не идут на контакт совсем.

В 2021 году более 60% фитнес-клубов не договорились с владельцами о преференциях и льготах из-за сложной ситуации, вызванной пандемией коронавируса. [6].

В среднем 8% фитнес-клубов в России уже закрылись. Сейчас большинство игроков рынка в нулевой ситуации, многие в минусе, владельцы поддерживают фитнес-клубы на плаву за счет кредитов или других средств и с другой стороны пытаются хоть как-то стабилизировать ситуацию, надеясь, что что-то изменится тем лучше в будущем.

По словам главы Национального общества фитнеса, пять ключевых мер поддержки имеют решающее значение для отрасли [7]:

- освободить компании от уплаты всех налогов за четвертый квартал 2021 года;
- снизить страховые взносы до 15% на весь фонд оплаты труда;
- ввести меры поддержки владельцев коммерческой недвижимости;
- внедрить кэшбэк-программы (аналог туристической отрасли);
- разработать дешевые невозвратные тарифы для фитнес-абонентов (аналогично авиационной индустрии), позволяющие потребителю выбирать между более дорогим тарифом с возможностью немедленного возврата и более дешевым тарифом с невозвратной оплатой (сейчас эта инициатива ограничена России Законом о защите прав потребителей).

Если отрасль не будет поддержана, 10% участников рынка обанкротятся. При этом общие потери госбюджета, банковского сектора, предпринимателей и самой отрасли составят 38,4 млрд. руб.

Если мы посмотрим на рынок фитнес-услуг во Владивостоке, у него достаточно потенциала для развития. Каждый год на этом рынке появляются новые фитнес-клубы, которые в основном небольшие и работают под существующим брендом. Здесь в основном доминируют небольшие фитнес-клубы, которые больше похожи друг на друга, согласно терминологии из зарубежной практики в спортзале. Следует отметить, что не все существующие фитнес-клубы склонны стратегически упорядочивать стоимость клубных карт - продажи годового членства. Это связано прежде всего с тем, что большая часть населения Владивостока психологически не готова платить за обучение на год вперед.

Конкуренция на рынке фитнес-услуг развивается по нескольким направлениям: конкуренция между корпоративными сетями и отдельными фитнес-клубами. Между фитнес-клубами вероятность появления новых конкурентов достаточно высока, поскольку барьеры для входа в отрасль низки. Это, в свою очередь, стимулирует появление новых компаний на рынке фитнес-услуг во Владивостоке.

Для дальнейшего развития рынка фитнес-услуг Владивосток может предсказать усиление конкуренции, что приведет к сегментации и специализации. Число так называемых тренажерных залов, которые разрабатывают индивидуальные фитнес-зоны или ориентируются на узкий потребительский сегмент, будет увеличиваться.

В дальнейшем основной потенциал для развития рынка фитнес-услуг во Владивостоке придется на бизнес, который позиционируется в среднем ценовом сегменте, так и в сегменте "эконом плюс". Причина в том, что фитнес-предложения больше не являются роскошью, а доступны для всех слоев населения. Чем более конкурентоспособен рынок, тем чаще менеджеры будут корректировать свои действия, тем глубже им придется изучать новые стимулы и мотивации клиентов.

Список источников

1. Продажи абонементов в фитнес-клубы сократились на четверть к докризисному уровню [Электронный ресурс] – URL: <https://newizv.ru/news/society/05-11-2021/prodazhi-abonementov-v-fitness-klubuy-sokratilis-na-chetvert-k-dokrizisnomu-urovnyu>
2. Нигай, Е. А. Специфика формирования системы взаимодействия с клиентом организации в условиях цифровизации экономики и бизнеса / Е. А. Нигай, Е. С. Кошечкина // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2021. – № 4. – С. 73-83. – DOI 10.24412/2071-6435-2021-4-73-83. – EDN XDDTCU.
3. Романова Т. «Начали за здоровье, а кончили за упокой»: как выживал фитнес-рынок в 2021 году [Электронный ресурс] – URL: <https://www.forbes.ru/biznes/448839-nacali-za-zdravie-a-koncili-za-upokoj-kak-vyzival-fitness-rynok-v-2021-godu>
4. В 2020 г объем рынка фитнеса в России обрушился на 41% до 184 млн посещений [Электронный ресурс] – URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/13282/>
5. Организация предприятий малого и среднего бизнеса : учебник / Е.А. Нигай, Е.С. Кошечкина, К.В. Смицких. – Москва : изд-во КНОРУС, 2021. – 226 с. ISBN 978-5-406-08450-2.
6. Число игроков рынка фитнес-индустрии сократилось на 10% в 2021 году [Электронный ресурс] – URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2021/12/25/902635-fitness-industriya>
7. Киселева О. Фитнес-индустрия в первом квартале 2021 года восстановится на 80% [Электронный ресурс] – URL: <https://vedomostisport.ru/opinion/articles/2021/03/17/861779-fitness-industriya-v-pervom-kvartale-2021-goda-vozstanovitsya-na-80>