

ИДЕЯ ФИТ РЫНОК ФИТНЕСА НА ЮГЕ ПОКАЗЫВАЕТ БУРНЫЙ РОСТ, ОТМЕЧАЮТ УЧАСТНИКИ ЭТОГО РЫНКА И ЭКСПЕРТЫ. ЕСЛИ В 2016 ГОДУ ОБЪЕМ ДАННОГО РЫНКА В КРАСНОДАРЕ ОЦЕНИВАЛСЯ ПРИМЕРНО В \$19 МЛН, ТО В 2018-М ДОСТИГ \$40 МЛН. ЮГ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ, А МЕСТНЫЕ СЕТЕВЫЕ ИГРОКИ АКТИВНО РАСШИРЯЮТСЯ. ПРИ ЭТОМ ОСНОВНАЯ ТОЧКА РОСТА, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, — СРЕДНЕЦЕНОВЫЕ ФОРМАТЫ. ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, КАК И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, РЫНОК БУДЕТ ПРИНИМАТЬ НЕОХОТНО. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

ЗОЖ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ Сфера фитнеса в Краснодарском крае год за годом набирает стремительные обороты. Так, на 2018 год в Краснодаре насчитывается свыше четырехсот фитнес-клубов (в прошлом году было около трехсот), спортзалов и фитнес-студий, из которых двенадцать являются более современными — с плавательной зоной (бассейном). С появлением такого роста заинтересованности людей к спорту формируется понимание ценности физических нагрузок, эффекта от тренировок и их влияния на здоровье человека. «У людей сложилось некоторое понимание о физических тренировках. По их мнению, физические нагрузки улучшают физическую форму, функции и гибкость человека. Главные функции физкультурно-оздоровительной деятельности — улучшение внутреннего состояния человека, выработка некоторой системности в жизни людей, при этом улучшаются их социальные, психологические и физические возможности. Физкультурно-оздоровительная деятельность — это один из самых недорогих вариантов стать социально развитым, успешным, функциональным, а самое главное — здоровым человеком», — говорит врач — мануальный терапевт Антон Зазуля.

Руководитель студии йоги Юлия Пономарева подтверждает его слова: «Если раньше клиенты приходили с целью сбросить вес, сейчас все чаще люди выбирают программу «Здоровая спина», ездят в йога-туры по выходным, делают упражнения, которые я выкладываю на «Ютубе». То есть они просто поддерживают форму, получают удовольствие от тренировок, хотят улучшить общее состояние».

ОЧЕНЬ СРЕДНЯЯ ЦЕНА Как отмечает аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин, рынок фитнес-услуг активно растет. «Потенциал роста бизнеса очень большой, поскольку лишь три процента людей в России занимаются фитнесом, в Европе — 15—20 процентов, в Америке — свыше 20 процентов. Спрос на инвестиции в секторе создает низкая инфляция и низкие темпы роста экономики. Это «защитный» актив, который при наличии грамотного менеджмента приносит выручку всегда, особенно учитывая, что страховые компании крайне заинтересованы в снижении рисков заболеваний для снижения издержек в отрасли. В том, чтобы население «лечилось само» заинтересовано, похоже, и государство, судя по статистике бюджета на 2020—2022 годы с падающими в реальном выражении расходами на здравоохранение», — говорит эксперт.

ПО ДАННЫМ МИНСПОРТА КУБАНИ, В 2018 ГОДУ В КРАЕ ЗАНИМАЛОСЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ 2,55 МЛН ЖИТЕЛЕЙ КРАЯ, ЧТО СОСТАВЛЯЕТ 49,3% ОТ ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРАЯ



ФОТО: ЕЛЕНА ЛОПСКАЯ

«На протяжении последних нескольких лет рынок Краснодара рос на 20% в год (в 2018 году объем составлял примерно \$40 млн, в 2017-м — 24, а в 2016-м — около девятнадцати). В городе фитнес-услуги оказывает около семидесяти заведений, и клиентуры хватает всем», — говорит директор клуба Slim Александр Кобылкин. По его словам, юг привлекает все больше федеральных операторов, а местные сетевые игроки активно расширяются. При этом основная точка роста, по мнению экспертов, — среднеценовые форматы. Премиальные заведения, как и индивидуальные группы, рынок будет принимать неохотно.

Участники рынка уверены, что наибольшей популярностью сегодня пользуются фитнес-учреждения, предоставляющие максимально широкий спектр основных и дополнительных услуг. Это групповые программы, персональные тренировки и общеоздоровительные программы. Причем они также предсказывают, что развиваться будет в основном средний ценовой сегмент. «Это связано

с тем, что основная масса клубов предлагает абонементы в среднем ценовом сегменте: от 10 до 33 тыс. руб. Причем все клубы предлагают акционные абонементы, которые приобрести можно и вовсе за 6—16 тыс. руб.», — говорит представитель «Макс Фитнес» Максим Тарасенко. Кроме того, он отмечает, что цены, установленные на услуги фитнес-клубов, имеют свою цикличность, это связано с тем, что в разное время года число клиентов значительно варьируется — пиковые периоды приходятся на осенне-зимний и особенно весенний сезоны, а в летнее время наблюдается существенный отток потребителей фитнес-услуг. Анализируя конкурентную среду, менеджмент фитнес-клубов в первую очередь уточняет конкурентные силы.

«Рынок фитнеса в ЮФО еще открыт, но тенденция такова, что открыт он в первую очередь для центров эконо- и бизнес-класса», — говорит Максим Тарасенко. Тридцать — сорок процентов южного рынка, по его мнению, держат среднеценовые заведения. Эта оценка, скорее всего, соответствует

В 2018 ГОДУ ЧИСЛО ФИТНЕС-КЛУБОВ В КРАСНОДАРЕ ДОСТИГЛО ЧЕТЫРЕХСОТ

действительности: в 2011 году исследование РБК research показало, что в России основными потребителями фитнес-услуг являются представители среднего класса — на их долю в структуре спроса приходится 34,4%.

КАДРЫ ЗАБЛУДИЛИСЬ НА КУРСАХ Со стремительным развитием фитнес-индустрии появляется проблема кадров. Ситуация с профессиональными тренерами в фитнес-индустрии Краснодара требует повышенного внимания. Количество готовых свободных специалистов на рынке рассматриваемой сферы недостаточно либо доходит до нуля, считают руководители фитнес-клубов. В связи с данной ситуацией появляется «дополнительное образование в сфере фитнеса», то есть короткие курсы. Они являются основным конкурентом различных спортивных вузов и профессиональных спортивных заведений. «В фит-