



ПРИБЫЛЬ ОТ ОНЛАЙН-ЗАНЯТИЙ
НЕ МОЖЕТ ПОКРЫТЬ И ЧЕТВЕРТИ
РАСХОДОВ

ФОТО: АРИНА БУЖОР

НЕСПОРТИВНЫЙ ДОХОД

ПРАКТИЧЕСКИ ВЕСЬ 2020 ГОД КУБАНСКАЯ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЯ ПЫТАЛАСЬ СПРАВИТЬСЯ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ «КОРОНАКРИЗИСА». ПОДСТРОИТЬСЯ ПОД НОВЫЕ УСЛОВИЯ УДАЛОСЬ ДАЛЕКО НЕ ВСЕМ. ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ КАРАНТИНА НЕ ОТКРЫЛОСЬ ОКОЛО 20% ФИТНЕС-КЛУБОВ, И, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТА ЦИФРА МОЖЕТ ВЫРАСТИ, ЕСЛИ НЕ ПРЕДПРИНЯТЬ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

После отмены жестких ограничений, которые ввели в регионе из-за угрозы распространения коронавируса, на Кубани смогли открыться примерно 80% фитнес-клубов. До карантина в пяти крупнейших городах края (Краснодар, Сочи, Анапа, Новороссийск, Геленджик) работали порядка 490 различных фитнес-клубов, рассказывает „Ъ-Кубань“ вице-президент Ассоциации операторов фитнес-индустрии (АОФИ) по работе с регионами Марина Мандзюк. Сегодня тенденция к закрытию спортивных залов в регионе частично сохраняется ввиду действия ограничений, введенных в крае. Причем прекращают существование как маленькие локальные клубы и студии, так и представители крупнейших федеральных сетей. «К сожалению, даже в Краснодаре, где один из самых высоких уровней проникновения фитнеса, недавно закрылся один из сетевых клубов. Это повод пересмотреть действующие ограничительные меры», — рассказывает Марина Мандзюк.

В апреле в Новороссийске прекратил существование велнес-центр Greatfeel. Как рассказала „Ъ-Кубань“ управляющий Ольга Скиба, владельцу пришлось закрыть центр и сдать помещения в аренду. «Центр теперь работает в раздробленном формате, под управлением нескольких юридиче-

ских лиц. Без предоставления клубных карт», — поясняет Ольга Скиба.

ЛОКДАУН ДЛЯ ФИТНЕСА Потери фитнес-индустрии эксперты пока оценивают примерно в 35–40%, однако это лишь приблизительная цифра, поскольку рынок до сих пор нестабилен.

Ощутимо снизилась и выручка компаний. Падение, по приблизительным подсчетам, составляет 20–30% по сравнению с показателями 2019 года. По словам Марины Мандзюк, в этом году больше, чем обычно, доля возвратов абонементов. Люди просят вернуть деньги, поскольку ряд услуг более недоступен ввиду решений краевых властей, хотя при покупке карты были другие условия. К тому же большинство фитнес-клубов по собственной инициативе добавили к абонементам дни вынужденного простоя, поэтому сейчас наблюдается отсрочка продлений.

Избежать столь негативных последствий пандемии коронавируса для фитнес-индустрии, по мнению вице-президента АОФИ, можно было, смягчив ряд ограничений, принятых на уровне региона. Отраслевые эксперты называют их крайне жесткими на фоне федеральных, а порой и вовсе нелогичными. «Краснодарский край — единственный регион, где сохраняются такие меры. Во всех

остальных регионах — только ограничения по нагрузке. Условия, созданные на Кубани, в разы снизили спрос на фитнес-услуги», — комментирует госпожа Мандзюк.

Напомним, открытие спортивных залов в регионе проходило в три этапа. В начале июня возобновили работу тренажерные залы площадью до 300 кв. м. Следом открылись все остальные фитнес-клубы, но только для индивидуальных занятий. И только в середине лета Роспотребнадзор разрешил открыть бассейны. Групповые тренировки в клубах по-прежнему запрещены.

«Предполагалось, что основной удар придется на маленькие студии, однако с учетом того что в Краснодарском крае разрешение на возобновление работы получили сначала объекты до 300 кв. м, студии начали свою работу первыми, тогда как крупные фитнес-центры стояли под замком еще почти месяц. Не будем обсуждать наличие логики в таких решениях, но большим клубам пришлось нелегко. У многих крупных фитнес-клубов возникла проблема с арендодателями, следовательно — с растущим долгом по аренде, невозможность оперативно найти альтернативные арендные площади и т. д. Меры поддержки также касались предприятий малого и среднего бизнеса, крупнейшие федеральные сети остались даже без этого. У студий

все же ниже порог входа-выхода, в основном нет длинных абонементов и долга по авансовым платежам перед клиентами. Но вместе с тем у крупных игроков есть опыт преодоления кризисов, отложена работа структурных подразделений, тогда как у студий зачастую управленец — это и тренер, и администратор, и антикризисный менеджер, у которого попросту не хватает компетенций, чтобы вывести бизнес из кризиса. У крупных фитнес-центров больше административный ресурс, есть имя и больше клиентская база», — считает вице-президент АОФИ.

Несмотря ни на что, некоторые представители индустрии фитнеса смотрят в будущее с оптимизмом. Как рассказала „Ъ-Кубань“ Евгения Преснякова, управляющий фитнес-центром 50Gym, выручка компании к концу 2020 года вернулась на показатели до начала пандемии. «Так как наш клуб имеет большую площадь, требования, которые ввел Роспотребнадзор, не вводят нас в определенные рамки. Мы сохранили и оставили все основные программы тренировок, при этом ощущаем увеличение показателей от персональных занятий», — заключает собеседница.

НОВОСТИ СНИЖАЮТ СПРОС Пандемия коронавируса трансформировала спрос. Многие