

image not found or type unknown



Регион - Москва

1. Выберите вид спорта о котором вы более всего осведомлены.

В последнее время фитнес приобретает все большую популярность и занимает прочные позиции в жизни общества. Благодаря такой присущей данному виду спорта популярности, фитнес приобрел много разных разновидностей и направлений.

Культура спортивного телосложения и здоровый образ жизни сегодня в моде. Спортивные занятия привлекают с каждым днем все большую аудиторию. тело фитнес спортивный аэробный

Тренировки в тренажерных залах, аэробика, шейпинг, частные тренировки в домашних условиях — к чему только не прибегают современные мужчины и женщины, чтобы постоянно быть в форме и иметь подтянутую фигуру.

В России физкультура всегда была популярна среди широких слоев населения, однако в послеперестроечный период изменилось отношение к занятиям спортом. Бег в парке, занятия в спортивных секциях, тренажерные залы пока еще не растеряли своих поклонников, но все же будущее — не за ними, а за спортивно-оздоровительными центрами, предлагающими целый спектр услуг, связанный с ведением здорового образа жизни.

Специалисты определяют фитнес-клуб, как «это помещение с современными тренажерными залами, залами аэробики, возможно, бассейном, саунами, оборудованными раздевалками и душевыми, с широким выбором тренировочных программ».

При этом некоторые фитнес-клубы, в основном элитные, предлагают и дополнительные услуги, непосредственно связанные с занятиями спортом и ведением здорового образа жизни.

К ним относятся: массаж, солярий, косметологический кабинет, салон красоты, диетология, бары, рестораны, спортивные магазины, спа (в это понятие входят такие санаторные услуги, как грязелечение). Абонемент, дающий право пользоваться услугами фитнес-клуба, называется клубной картой.

1. Оцените перспективы развития этого вида спорта, как коммерчески привлекательного.

Фитнес индустрия в настоящее время занимает лидирующие позиции, по темпам развития отставая только от индустрии высоких технологий. Миллионы людей по всему миру вкладывают средства в поддержание своего здоровья и красоты.

Наиболее активными спортсменами являются американцы, канадцы и норвежцы.

В России уровень спортивной активности еще довольно низок. Так, в США, доля населения, занимающегося физической культурой, составляет 40%, в то время как в России - около 15% .

Фитнес во всем мире считается одним из самых выгодных видов бизнеса: вложения окупаются быстро, примерно через 2 года, а прибыль, в среднем, достигает 5 млн. долларов в год.

В России с ее поляризованной социальной структурой прибыли от фитнес-центра в большой степени зависят от экономического развития региона.

В России сегодня насчитывается по разным данным более двух тысяч фитнес-клубов (без учета залов площадью менее 200 кв.м.), из которых треть расположена в Москве.

По мнению специалистов, создание фитнес клуба в крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань и другие очень выгодно.

Однако здесь необходимо учитывать общий доход населения регионов. Далеко не все могут позволить себе занятия в элитных фитнес центрах, соответственно выгоднее строить бюджетные клубы, где стоимость клубной карты будет приемлема для людей со средним доходом.

Во многих регионах России, таких как Алтай, Бурятия, Чувашия, Ингушетия фитнес услуги находятся только в стадии становления, отставая от развитых регионов на несколько лет.

Как таковой классификации фитнес клубов не существует, однако условно их можно разделить по следующим критериям (Табл.1):

Таблица 1

Виды фитнес клубов

наличие бассейна

наличие тренажерного зала с силовыми тренажерами

наличие залов для занятий боксом, восточными единоборствами

наличие зала с кардиотренажерами

По количеству
оказываемых услуг

наличие залов для проведения групповых программ

наличие детской комнаты и специализированных занятий для детей

наличие сауны, бани, хамама

наличие салона красоты, SPA-центра

наличие фитнес-бара

клубы для требовательных клиентов, обладающих большими финансовыми возможностями;

клубы, ориентированные на богемную или модную публику

По целевой
аудитории:

клубы, ориентированные на средний класс (клубы, предлагающие весь спектр стандартных услуг, часто с наличием бассейна, по средней цене)

бюджетные клубы для людей непритязательных, либо ограниченных в средствах

клубы для студентов и домохозяек (шаговой доступности)

клубы “только для женщин”

По стоимости	премиум-класс - от 80 тыс. руб./год и выше
	бизнес-класс - от 50 до 75 тыс. руб./год
	средний класс - от 30 до 50 тыс. руб./год
	демократичный сегмент - от 30 тыс. руб./год
По размеру:	малые - площадью до 2000 кв.м.
	средние - от 2000 до 5000 кв.м
	крупные - от 5000 до 7000 кв.м
	гиганты - свыше 7000 кв.м
По системе оплаты и вариантам членства:	клубная карта на длительное членство в клубе (полгода, год)
	дневная клубная карта (на будние дни)
	клубная карта выходного дня
	семейные клубные карты
	абонемент на месяц или квартал
	оплата за каждое посещение

1. Почему сегодня этот вид спорта в мире является успешным с точки зрения достижения хороших экономических результатов? Что привлекает в этот вид спорта на мировом уровне представителей крупного бизнеса?

Секретом столь популярности занятий фитнесом заключается именно в том, что цель всех этих фитнес-программ - это стремление в помощи людям вести здоровый образ жизни.

Комплекс физических упражнений строится на основе принципа безопасности и наибольшей пользы для здоровья. Подтверждением этому может быть наработанная за долгое время практика спортсменов, тренеров, психологов, врачей и других представителей специальностей, смежных с данной.

Развитие фитнес-клубов в России. И так, первым был World Class и его основатель Ольга Слуцкер, выпускница ленинградской Академии физкультуры и спорта им. Лесгафта, мастер спорта по фехтованию. Это ее усилиями в далеком 1993 году в Москве был открыт небольшой фитнес-клуб для успешных и обеспеченных клиентов. Через два года Слуцкер «замахнулась» на проведение Международной Фитнес-Конвенции World Class, основной задачей которой было обучение спортсменов и инструкторов новейшим методикам тренировок, менеджменту, организации работы спортивных центров и теории проведения занятий с различными категориями занимающихся. Конвенции проводятся до сих пор и приносят реальную пользу: большинство инструкторов многочисленных фитнес-клубов по всей России «вышли» из конвенций World Class.

1. Что необходимо сделать государству, Олимпийскому комитету России и национальной федерации чтобы привлечь внимание бизнеса для делового сотрудничества?

Общероссийская общественная организация «Федерация фитнес-аэробики России» (ФФАР) - это многофункциональная, разветвленная система. Членами ФФАР являются 55 региональных отделений и представительств по всей стране. Федерацией ведется активная работа по подготовке инструкторов по фитнесу и тренеров по фитнес-аэробике - массовому и доступному виду спорта. Федерация была основана в 1991 году. Изначально носила название «Федерация аэробики России».

В 2007 году была переименована в «Федерацию фитнес-аэробики России». Президент ФФАР - Ольга Сергеевна Слуцкер.

ФФАР является официальным представителем Международной Федерации Спорта, Аэробики и Фитнеса (FISAF) в России.

ФФАР аккредитована Федеральным агентством по физической культуре и спорту по виду спорта «Фитнес-аэробика» (приказ по аккредитации №628 от 22 сентября 2006 г.).

График мероприятий и соревнований, проводимых Федерацией, включен в Единый календарный план Министерства спорта, туризма и молодежной политики России. Разработаны и утверждены разрядные нормативы по фитнес-аэробике.

Основные направления деятельности (ФФАР)

- спортивное - развитие массового вида спорта «Фитнес-аэробика»;

- образовательное - проведение обучающих семинаров по различным направлениям фитнеса, а так же семинаров для тренеров и судей;

- социальное - проведение массовых физкультурно-спортивных мероприятий, оздоровительных занятий среди населения.

С 2009 по 2014 годы Федерацией проведено 176 фестивалей и конкурсов, а с 2015 года организовано 52 соревнования в субъектах РФ, 23 из них - всероссийского значения (Чемпионаты, Кубки, Первенства). Лучшие команды России (562 спортсмена) приняли участие в 30 международных турнирах, завоевав 3 золотые, 11 серебряных и 22 бронзовые медали. 52 команды вышли в финал международных соревнований. За последние восемь лет в соревнованиях различного уровня приняло участие 69 490 спортсменов из 340 городов и районных центров России.

В 2017 году в г. Москве Федерацией был проведен Чемпионата Европы и Мира по фитнес - аэробике. В соревнованиях приняло участие более 1100 спортсменов из 20 стран мира. В 2016 году в г. Дубне Московской области состоялся Чемпионат Мира по фитнес - аэробике, где приняло участие 1300 спортсменов из 22 стран мира.

1. Какие Вы можете назвать проблемы в развитии этого вида спорта в России?

- Конкуренция

Поскольку российский рынок фитнес-услуг находится на начальном этапе развития, отсутствует должный уровень конкуренции среди фитнес-клубов (главным образом в регионах), что приводит к возможности игроков держать высокую ценовую планку на услуги.

- Высокий темп роста арендных ставок на коммерческую недвижимость

Сдерживает развитие фитнеса в России и отсутствие льгот на аренду. Так, в развитых странах существует практика, когда одно и то же помещение на первом этаже здания банку сдадут с одним коэффициентом, зубоврачебной клинике с другим, а, например, под дом престарелых отдадут с третьим коэффициентом, то есть существует некая градация ставок аренды в зависимости от социальной значимости объекта. В России этого нет, из-за чего те деньги, которые могли бы пойти в фитнес, предпочитают вкладывать в игровые автоматы, так как там меньше сложностей, а окупаемость значительно выше.

Еще одной преградой на пути фитнеса является отсутствие доступа к «длинным» деньгам – пока компания окупит затраты на строительство клуба, пока заработает

на постройку следующего, проходит слишком много времени. В США можно без проблем начать инвестиционный проект с десятилетним сроком окупаемости. У нас с этим сложнее. Если в Америке кредит на развитие фитнес-клуба стоит 3,5–4 процента, у нас – 15–17 процентов. В Америке – это проектное финансирование без залога, потому что там большое предложение на рынке кредитов, да и фитнес-индустрия бурно развивается. А у нас без залога кредит взять невозможно.

- Сезонность спроса

Необходимо отметить наличие сезонности в данном бизнесе. Основной пик активности приходится на сентябрь-декабрь, скорее всего обусловлено предстоящими зимними праздниками, на которых хочется выглядеть подтянуто и красиво. Затем идет спад на услуги, и начиная с конца апреля активность клиентов возрастает, это можно объяснить предстоящим летним сезоном. И начиная с июля снова намечается спад.

- Дефицит кадров

Операторы рынка хотя и не испытывают проблем, связанных с конкуренцией, но сталкиваются с дефицитом кадров. В городе мало действительно профессиональных тренеров. И когда хороший тренер переходит из одного клуба в другой, его клиенты уходят вместе с ним, даже если новое место работы тренера территориально расположено очень далеко от старого. Тренеров, готовых немедленно приступить к работе, на рынке труда просто нет.

Вузы города предоставляют работников близких специальностей. Но, выпускники профильных факультетов – это либо профессиональные спортсмены, либо преподаватели физкультуры, ориентированные на работу в образовательных учреждениях, где подход к подопечным принципиально отличается от того, который принят в фитнес-центрах.

Проблему повышения квалификации тренеров, в том числе решает и КОБОН. Комитет, в частности, устраивает семинары и тренинги для сотрудников фитнес-центров.

1. Как Вы оцениваете уровень спортивного менеджмента этого вида спорта в России? Приведите примеры успешных спортивных менеджеров этого вида спорта в России.

Обобщение зарубежного опыта свидетельствует, что спортивные центры являются основной организационной формой менеджмента и физическом воспитании и

спорте в большинстве развитых стран мира. В зарубежных странах наряду с популярными клубами профессионального футбола, хоккея и по другим игровым видам спорта функционирует множество различных типов спортивных клубов оздоровительной направленности. Так, например, в Германии действует 85,5 тысяч спортивно-оздоровительных центров, в которых 5,9 млн участников занимаются более чем 100 различными видами спорта. В США насчитывается более 15 000 клубов, в Финляндии - около 6000 и т.д.

Анализируя зарубежную литературу по спорту, физическому воспитанию и спортивной рекреации, следует иметь в виду, что зарубежные авторы не используют привычный для нас термин "физическая культура". В подавляющем большинстве зарубежных стран употребляются иные термины: "фитнес" - физическая подготовленность; "физикл эдьюкэйшн" - физическое воспитание; "физикл рекриэйшн" - физическое оздоровление. Слово "спорт", произошедшее от французского слова "de sporte" (развлечение, увеселение, забава), используется для обозначения различных видов спортивной деятельности, связанных с результатами, сравнением результатов в соревнованиях. В США различают следующие виды спортивной деятельности:

- непринужденный спорт, или, как его называют в Европе, "спорт для всех";
- организованный спорт, который включает школьный и студенческий спорт, спорт в разных клубах, ассоциациях, спорт высших достижений, включая олимпийский (последние спортивные руководители не еще продолжают называть "любительским спортом");
- профессиональный спорт.

За рубежом редко употребляется и словосочетание "массовый спорт". Обычно для обозначения этого вида спортивной деятельности используются термины "спорт для всех" или "рекреационный спорт".

Всеми перечисленными видами деятельности в зарубежных странах занимаются разные люди и различные организации. Но всех их объединяет одна общая основа - основным организационным звеном менеджмента всех перечисленных видов деятельности является клуб - спортивный, оздоровительный или спортивно-оздоровительный.

Анализ менеджмента в зарубежном спорте показывает, что и в странах с рыночной экономикой функционируют различные типы клубов спортивно-оздоровительной направленности. Так, известный американский специалист спортивно-

оздоровительной индустрии М. Уолф выделяет следующие виды клубов:

- коммерческие оздоровительные центры и атлетические клубы;
- частные спортивно-оздоровительные клубы;
- оздоровительные центры/клубы в гостиницах, больших зданиях, в парках; j
- клубы, принадлежащие различным ассоциациям;
- спортивно-оздоровительные клубы/центры корпораций, фирм, компаний;
- центры/клубы сердечнососудистой реабилитации;
- спортивно-медицинские центры/клубы;
- любительские и профессиональные клубы по видам спорта.

1. Как повысить популярность и инвестиционную привлекательность этого вида спорта в сравнении с футболом, хоккеем, баскетболом и другими видами спорта?

Фитнес-центры решают кадровые проблемы самостоятельно. Местные клубы начали готовить специалистов для себя внутри компании, рассказывает. Подходы к обучению персонала различаются. К примеру, в управляющей компании «СитиФитнес» есть сотрудники-методисты по разным направлениям тренинга. Они выезжают в регионы, учат тренеров на местах. Последние по окончании курсов проходят тесты. И только после этого приступают к работе. Фитнес-клуб при спортивном комплексе «Верх-Исетский» отправляет своих тренеров на московские долгосрочные курсы. При этом клуб оплачивает лишь 50% стоимости обучения. Оставшуюся часть вносит сам сотрудник. Чтобы будущий тренер получил базовые знания и навыки, необходимые для работы, потребуется примерно один год.

Затраты на подготовку тренеров себя оправдывают – лучше оплатить обучение работника, чем потерять потенциальных клиентов. Тем не менее операторы рынка надеются, что со временем в Москве появятся специализированные организации, занимающиеся подготовкой кадров для фитнес-клубов, либо колледжи и вузы, проводящие соответствующие программы.

- Государство

1. Оцените перспективы коммерческого развития этого вида спорта в Вашем регионе.

Перспективы развития рынка фитнес-услуг более чем оптимистичны – его рост ожидается на уровне не ниже 25% в год. Потенциальная емкость российского рынка фитнес-услуг составляет порядка \$2 млрд., по прогнозам компании «Бизнес Порт», этой величины рынок достигнет через 5–6 лет.

Вследствие стабильно высоких темпов развития рынка фитнес-индустрия имеет высокую инвестиционную привлекательность. Однако ожидать быстрой окупаемости в данном сегменте не приходится: организация фитнес-центра высокого уровня требует значительных вложений, покрыть которые получаемая прибыль может не ранее чем через 3–5 лет.

Приняв во внимание тот факт, что все ведущие игроки рынка являются крупными системами фитнес-клубов, становится очевидно – будущее не за отдельно взятыми клубами, а за масштабными сетевыми проектами. Подтверждает данное высказывание и аналогии с европейскими показателями. Так, по данным «Deloitte&Touche», на сегодняшний день в Великобритании на сетевые клубы приходится 58% от общего числа фитнес-центров, а во Франции – 75%.

Эксперты прогнозируют развитие рынка фитнес-услуг как качественно, так и количественно.

Игроки сходятся во мнении, что через несколько лет этот рынок станет специализированным – наряду с крупными дорогими фитнес-центрами, в которых будет широкий ассортимент услуг, в разных районах возникнет много специализированных заведений (данс-клубы, теннисные школы) с демократичными ценами.

Сетевая принадлежность	Название	Минимальная цена годовой карты, руб.	Общая площадь, кв. м	Площадь залов групповых программ (аэробики), кв. м	Площадь тренажерных залов, кв. м	Статус
Международная сеть	«Extreme Fitness Athletics Уктусская» (ул. Уктусская, 42)	90 000**	3000	100	300	Не

Международная сеть	«Extreme Fitness Athletics Куйбышева» (ул. Куйбышева, 98)	70 000**	1521	137	369	Не
	«Тихвин»	61 000	942	55	170	90
Локальная сеть	«Данс холл» (ул. Сони Морозовой)	37 800	600	100	150	40
Международная сеть	World Gym	35 000	3000	110, 75 и 75	500	75
Международная сеть	Powerhouse Gym (ул. Хохрякова)	32 000	1500	120, 50 и 50	330	65
	«Реал фит»	32 000	1400	110 и 90	250	95
Федеральная сеть	Orange Fitness	30 000	2600	120, 100 и 40	500	80
	Fitway	30 000	830	63, 46 и 38	144	55
	Guru Gum	26 999	400	70 и 70	150	50
	Фитнес-центр Атриум палас отеля	26 000	1000	65	250	90

Международная сеть	Fresh Fitness	22 500	720	68,5	270	80
	Powerhouse Gym (ул. С. Дерябиной)	20 000	1500	120 и 70	500	65
Федеральная сеть	NRG Sport	19 900	1100	120 и 60	450	67
	City Fitness	19 200	4000	138 и 66	570	10
Локальная сеть	«Данс холл» (ул. Большакова)	18 240	600	70, 100 и 120	Нет услуги	Не
	«Маракана»	17 500	2300	70 и 40	300	70
Локальная сеть	«Фитнес шейп» (ул. Минометчиков)	12 000	Нет данных	Нет данных	Нет услуги	Не
Локальная сеть	«Фитнес шейп»					
	Теплоходный проезд	9 000	360	50 и 90	120	40
Федеральная сеть	«Империя фитнеса»	5 900	Нет данных	100 и 40	350	80
	«Фит лайф»	Нет данных	470	70	200	50
Локальная сеть	«Фитнес шейп» (ул. Бебеля)	Нет данных	321	50, 40 и 15	100	15

Единственное, в чем клубы конкурируют – перетягивают друг у друга качественный персонал. С увеличением количества игроков на рынке разрастается проблема его нехватки. Ее пытаются решить 15 частных учебных центров. Но клубы, предъявляющие высокие требования к персоналу, как правило, занимаются его переподготовкой. Суть проблемы – не в качестве проведения тренировок. Проблема в том, что не все хорошие спортсмены, тренеры, преподаватели физкультуры способны работать в клиентоориентированном бизнесе.

ТОП-13 крупнейших фитнес-клубов

Количество клиентов в 2017 г., чел.	Среднее кол-во единовременно занимающихся, чел. 1	Стоимость годовых клубных карт, руб.			Общая площадь фитнес-центра, кв. м	Год откр в Мо
		Минимальная	Максимальная	Средняя		
Высокий ценовой сегмент (от 30 000 руб.)						
1	World Gym Корнюхин Дмитрий Константинович	1 600 140	32 000	49 000	42 000	3 000 2004
2	Extreme Fitness Athletics (Уктусская) Соловьева Анна Валерьевна2	1 420 н/д	н/д	91 040	н/д	2 900 2005
3	Orange Fitness Юсина Анастасия Анатольевна3	850 45	30 500	77 040	н/д	2 617 2005

«Тихвин»							
4	Неруш Оксана Борисовна	646 35	52 000	73 000	62 500	4 962	2005

Средний ценовой сегмент (от 15 000 до 30 000 руб.)

CityFitness							
1	Юсина Анастасия Анатольевна	2 900	26 700	6 н/д	н/д	4 500	2000

Powerhouse Gym							
2	(С. Дерябиной) Левченко Марина Александровна	1 400	9 900	24 000	17 000	1 500	2000

Powerhouse Gym							
3	(Хохрякова) Белашко Елена Борисовна	1 200	22 000	42 000	31 000	1 500	2000

«Данс-Холл»							
4	Жданова Екатерина Болеславовна	1 000	19 200	42 000	29 000	600	1990

	Extreme Fitness Athletics						
5	(Куйбышева) Соловьева Анна Валерьевна2	930 н/д	30 0006	35 360	32 6804	1 600	2000
	NRG-Sport						
6	Калягина Ольга Владимировна	780 90	19 900	29 900	27 700	2 000	2007
	Фитнес-центр Атриум Палас Отеля Духновская Анастасия Владимировна						
7		700 100	26 000	38 000	32 0004	916	1998
	Guru Gym						
8	Хаванцев Денис Анатольевич	537 48	19 500	30 000	24 7504	800	2008
	Fresh Fitness						
9	Рудая Дина Григорьевна	250 40	22 400	40 000	34 000	1 120	2009

Лидеры по полезной площади

Полезная площадь, Основные залы / зоны, кв. м
кв. м

Залы Тренажерный зал программ/их количество	Зал востановления бассейн единоборств	Салон красоты	Сауна
------------------------------------------------------	------------------------------------------------	------------------	-------

Высокий ценовой сегмент (от 30 000 руб.)

1 Extreme Fitness Athletics (Уктусская)	2 400	400	142/3	100	520	н/д	н/д
2 Orange Fitness	2 094	553	334/3	79	103	168	19
3 World Gym	1 539	500	185/2	65	260	175	47
4 «Тихвин»	690	170	74/2	0	320	0	20

Средний ценовой сегмент (от 15 000 до 30 000 руб.)

1 CityFitness	3 690	576	210/2	80	265	39	10
2 NRG-Sport	1 565	450	180/2	30	0	20	35
3 Extreme Fitness Athletics (Куйбышева)	1 200	400	150/1	0	200	н/д	н/д

Powerhouse 4 Gym (Хохрякова)	1 132	330	200/3	0	250	139	20
Powerhouse 5 Gym (С. Дерябиной)	909	500	190/2	50	0	0	10
Фитнес-центр 6 Атриум Палас Отеля	847	250	90/2	0	0	69	200
7 Fresh Fitness	820	260	160/3	75	0	0	45
8 Guru Gym	750	175	190/2	0	0	200	10
9 «Данс-Холл»	550	150	100/1	0	0	25	15

Лидеры по количеству сотрудников

Фитнес-персонал, чел.

Численность фитнес-персонала, чел.	Тренеры тренажерного зала	Инструкторы групповых программ	Другой фитнес-персонал	Общее кол-во сотрудников на 01.05.10
------------------------------------	---------------------------	--------------------------------	------------------------	--------------------------------------

Высокий ценовой сегмент (от 30 000 руб.)

1	World Gym	40	12	8	20	150
2	Orange Fitness	27	8	14	5	43

3	«Тихвин»	15	5	5	5	39
---	----------	----	---	---	---	----

Средний ценовой сегмент (от 15 000 до 30 000 руб.)

1	Фитнес-центр Атриум Палас Отеля	34	8	15	11	42
2A	CityFitness	30	8	10	12	53
2A	Powerhouse Gym (С. Дерябиной)	30	13	9	8	35
3	«Данс-Холл»	26	11	9	6	41
4A	Guru Gym	19	6	10	3	32
4A	NRG-Sport	19	6	5	8	34
5	Fresh Fitness	18	5	5	8	36
6	Powerhouse Gym (Хохрякова)	13	4	4	5	35