

image not found or type unknown



Последнее время в фитнес-индустрии происходит много трансформаций, следить за которыми становится все сложнее, ведь они происходят очень быстро. Сфера фитнес-услуг всегда очень сильно зависит от потребительского поведения. Фитнес тесно связан с тем образом себя, который мы стремимся создать. При этом у сектора большой потенциал роста – пока ещё очень небольшое количество россиян занимается фитнесом. Фитнес – направление спортивных услуг, активно развивавшееся в России в конце 90-х – начале 2000-х годов. Первые фитнес-клубы появились в Москве еще в начале 90-х годов. В узком и общепринятом смысле фитнес – это оздоровительная методика, позволяющая изменить формы тела и его вес и надолго закрепить достигнутый результат. Она включает в себя физические тренировки, в некоторых случаях в сочетании с правильно подобранной диетой. К основным и наиболее популярным видам фитнеса можно отнести следующие: степ-аэробика, аквааэробика, фитнес-катание на роликовых коньках, танец на пилоне (pole dance), памп-аэробика, босу, танец-живота, калланетика, скандинавская ходьба, кроссфит, футбол-аэробика, пилатес, фитнес-йога, слайд-аэробика, фитбокс, стрейтчинг, зумба-аэробика.

Фитнес – это часть рынка спортивно-оздоровительных услуг, который, в свою очередь, является частью рынка платных услуг. Платные услуги являются важной частью в структуре расходов населения. Однако, по доле платных услуг в структуре валовых расходов на душу населения, Россия значительно отстает от развитых стран. В первую очередь, это происходит по причине относительно низкого уровня доходов и большой доли в них затрат на продукты питания. С увеличением доходов, доля расходов на продовольствие будет снижаться, а доля расходов на платные услуги увеличиваться.

Эксперты отмечают постоянное падение реальных располагаемых доходов населения с 2014 года; только в I квартале 2016 года они упали на 3,7%. Это падение вызвало сокращение расходов домашних хозяйств на 4,3%, что, в свою очередь, отрицательно сказалось на динамике ВВП – оно привело к падению валового внутреннего продукта на 1,2% в годовом выражении. Реальные располагаемые денежные доходы населения выросли на 0,8% по итогам 2019 года, следует из предварительной оценки Росстата.

Рынок спортивных услуг в целом испытывает определенные трудности, ведущие к спаду его объемов. Падение, начавшееся в 2014 году, продолжается до сих пор. Это вызвано общим ухудшением экономической обстановки в стране. Ежегодный прирост до 2014 года составлял более 25%, а потенциальная емкость рынка оценивалась в 2 млрд долларов, при том, что рынок очень далек от насыщения.

Несмотря на то, что первые фитнес-клубы появились в стране еще в начале 90-х годов, в течение долгого времени рынок испытывал определенные трудности в развитии. В значительной степени это связано с тем, что большинство фитнес-клубов развивались в высоких ценовых сегментах – «Премиум» и «Люкс», доходы населения были относительно невысокими, а сами фитнес-услуги были мало востребованы по причине их низкой известности. Целевая аудитория фитнес-клубов была очень узкой вплоть до середины 2000-х годов.

Цены на фитнес-услуги в 2019 году выросли на 4,8% по отношению к прошлому году, что не так много по сравнению с ростом цен в товарном сегменте и в сфере платных услуг в целом. Вообще, рынок услуг отличается достаточно инерционным ценообразованием – в условиях кризиса цены растут достаточно плавно, что, впрочем, компенсируется их опережающим ростом по завершении кризиса и стабилизации экономики. Небольшой темп роста цен в сфере фитнес-индустрии эксперты также связывают и с их искусственным сдерживанием игроками рынка, которые боятся потерять значительную часть аудитории.

Согласно опросу экспертов РБК, на сегодняшний день фитнесом занимаются 12,5% жителей Москвы и Московской области. В то же время, вовлеченность жителей других мировых столиц (в первую очередь, развитых стран) достигает 20-25%. Это говорит о том, что рынок фитнес-услуг в России обладает значительными перспективами развития, а его объем может быть увеличен не менее, чем в два раза.

По разным оценкам, на сегодняшний день в России действуют 3,5-3,7 тысяч фитнес-клубов, а объем российского рынка фитнес-индустрии составляет не более 1% от общемирового рынка.

Рынок фитнес-услуг в России имеет выраженную географическую диверсификацию. Выделяют четыре основных направления: столичный регион, где рынок развит более всего, Санкт-Петербург с высоким уровнем развития, города-миллионники с молодым и относительно слабо развитым рынком и остальные города России.

К наиболее перспективным для развития сферы фитнес-индустрии относят города с большой численностью населения. Рынок городов-миллионников (без Москвы и Санкт-Петербурга) оценивается по итогам 2015 года 28,4 млрд рублей или 28% от совокупного объема. Это говорит о том, что региональный рынок еще далек от насыщения и имеет существенные перспективы развития.

Характерной особенностью для Московского региона является значительная степень консолидации рынка – значительная его часть поделена между несколькими крупными игроками. В регионах ситуация пока что отличается – рынок диверсифицирован, присутствует большое количество небольших игроков, в том числе региональных. Однако, при дальнейшем развитии рынка в регионах следует ожидать развития столичного сценария с консолидацией рынка и его разделом между несколькими крупными сетевыми игроками.

Также популярным сценарием развития фитнес-индустрии в регионах является высокая доля франчайзинга. Доля фитнес-клубов, открытых по франшизе, в регионах составляет около 25%. Роль франчайзинга может стать определяющей в условиях насыщения столичных рынков и необходимости развития региональных рынков. Преимущества работы по франшизе очевидны: узнаваемый бренд, лояльность арендодателей, помощь франчайзера с поставками оборудования и обучением персонала, автоматизация системы управления, помощь в организации отдела продаж и даже, в некоторых случаях, рекламная поддержка.

Преимущество франшизы – как и крупных сетей – заключается также в том, что они имеют больше инструментов для решения возникающих проблем, например, более гибкую систему ценообразования, систему скидок по клубным картам и прочие, что позволяет привлечь большее количество клиентов.

Одним из основных факторов, ограничивающих развитие фитнес-индустрии в регионах, долгое время было отсутствие пригодных площадей для аренды, слабой заинтересованностью и низким уровнем доходов населения. С конца 2000-х годов стало появляться все больше помещений, соответствующих требованиям арендаторов – как за счет строительства новых объектов коммерческой недвижимости, так и за счет ремонта старого фонда; доходы населения достигли уровня, достаточного для потребления услуг фитнес-индустрии при том, что на рынок стали выходить игроки низких ценовых сегментов.

Что касается высококонкурентных столичных рынков, исследования показали, что даже при высокой насыщенности, они все еще обладают возможностями роста. В

первую очередь, это касается фитнес-клубов со стоимостью абонемента до 50 000 рублей, то есть представителей сегментов «Комфорт», «Эконом» и «Лоу-кост». Говоря о Москве, следует также отметить высокую насыщенность в пределах Центрального административного округа, в то время как окраинные спальные районы практически не охвачены.

Уровень инвестиций в открытие фитнес-клуба значительно отличается в зависимости от ценового сегмента, в котором он планирует работать. На запуск проекта в сегменте «Премиум» может потребоваться более 200 млн рублей, для сегментов «Бизнес» и «Комфорт» эта сумма может находиться в пределах 80-100 млн рублей, а для небольшой фитнес-студии – 5-7 млн рублей.

Активное развитие в последнее время получают также смежные направления – кроссфит, индивидуальные тренировки, EMS (электростимуляция). EMS сегодня считается одним из наиболее перспективных направлений для развития по франшизе. Этот сегмент развился из медицинского направления, в котором электростимуляция использовалась для реабилитации людей с проблемами нервной системы и опорно-двигательного аппарата. Впрочем, это направление пока только набирает обороты, выручка EMS-студий существенно ниже, чем у классических фитнес-клубов. Тем не менее, направление активно развивается, прирост количества EMS-студий значительно опережает данный показатель для фитнес-клубов.

К актуальным событиям и изменениям рынка фитнес-индустрии можно отнести многочисленные закрытия и открытия клубов, а также смену локаций, которая связана с изменением условий аренды, стоимости и другими факторами. Многие арендодатели не идут навстречу якорным клиентам, которыми зачастую являются фитнес-клубы. Цены часто фиксируют в условных единицах, что привело к росту стоимости аренды только в 2015 году на 25-30%. Разумеется, что далеко не все игроки могут компенсировать такой рост за счет собственной рентабельности или транслировать повышение через повышение цен на свои услуги, и вынуждены уходить с рынка.

К факторам, способствующим дальнейшему росту рынка можно отнести следующие:

- Слабая степень проникновения фитнес-услуг на отечественный рынок – по последним данным, только 3% населения России занимаются фитнесом, в то время как в развитых странах этот показатель достигает 15%

- Рост популярности фитнеса как общемировой тренд; ежегодные темпы прироста аудитории опережают общемировые показатели
- Государственная политика в области спорта пропагандирует здоровый образ жизни, что способствует проникновению фитнес-услуг
- Слабое развитие фитнес-услуг в регионах
- Для значительной части целевой аудитории посещение фитнес-клуба и приобретение годового абонемента – это демонстрация социального статуса и принадлежности к определенной социальной группе; даже в условиях кризиса эта группа людей не готова отказываться от услуг фитнес-центров; в первую очередь это касается сегментов «Люкс» и «Премиум»

По оценкам экспертов, ежегодный прирост рынка фитнес-услуг может достичь 22-25%.

Что касается цен и качества услуг, которые оказывают фитнес-клубы, то их я считаю приемлемыми. В Москве стоимость годового абонемента в сегменте лоу-кост менее 15 000 рублей, эконом 15 000 – 30 000, комфорт 30 000 – 50 000, бизнес 50 000 – 80 000, премиум/люкс более 80 000 рублей.

Сегодня значительная часть системы физической культуры и спорта традиционно финансируется за счет государства. До 2014 года бюджетные ассигнования стабильно росли, хотя и были существенно ниже уровня развитых стран, где на отрасль выделяется около 2% ВВП. В России этот показатель почти в десять раз ниже. Частные инвесторы проявляют интерес к рынку, однако, он был не слишком велик даже в докризисный период. По большей части, интерес частных инвесторов связан больше с личными интересами и хобби, чем с формированием прибыльного бизнеса.

Все действующие в отрасли спортивно-оздоровительных услуг организации можно разделить на две категории: коммерческие и некоммерческие. Первые создаются с целью получения прибыли, вторые направлены на то, чтобы сделать спортивные услуги доступными для малоимущих слоев населения. В настоящий момент на рынке существует дисбаланс. Государственное финансирование направлено в первую очередь на реализацию масштабных проектов (строительство инфраструктуры к Чемпионату мира по футболу 2018 года), а также на небольшие спортивные структуры и заведения (обычно финансируются из регионального бюджета). Частные инвесторы вкладывают деньги в фитнес-клубы, доля которых достигает 75% в общем объеме инвестиций.

В свою очередь государство заинтересовано в эффективном развитии фитнес-индустрии. Ведь к 2024 году в регулярные занятия спортом необходимо вовлечь 55% населения страны. Поэтому понятие фитнес-центра закреплено на законодательном уровне в федеральном законе «О физической культуре и спорте в РФ»