

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ .

Дьякова Виктория Владимировна

студент Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, РФ, г. Москва

Дьяков Владимир Владимирович

студент Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, РФ, г. Москва

Жданова Ольга Александровна

научный руководитель, канд. экон. наук, доц., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, РФ, г. Москва

В статье рассмотрены вопросы инвестиционной привлекательности российского рынка фитнес услуг. Проанализированы особенности рынка фитнес услуг в Москве и регионах России. Выявим приоритетные тенденции развития рынка на среднесрочной перспективе.

Рынок фитнес-услуг в России является относительно молодым: появление первых классических фитнес-клубов в Москве и крупных городах России произошло в начале 1990-х годов. Развитие рынка долгое время было затруднено по нескольким причинам: практически все существовавшие клубы развивались в премиум и люкс сегментах, а доходы и образ мышления населения были далеки от современных. Целевая аудитория фитнес-клубов была небольшой вплоть до середины 2000-х. Спустя 26 лет фитнес-индустрия представляет собой совершенно иную отрасль, рынок долгое время показывает положительную динамику и имеет большой потенциал роста даже в условиях экономической нестабильности.

По оценкам аналитиков, фитнес индустрия по динамике развития занимает второе место в мире (после высоких технологий) [1, с. 36]. И хотя по числу предложений спортивно-оздоровительных услуг Россия пока существенно уступает США и Европе, однако темпы роста российского рынка стремительны. В настоящее время услуги фитнес-центров входят в десятку самых востребованных услуг в России) [1, с. 34].

Кризис и падение доходов населения негативно повлияли на темпы роста рынка фитнес-услуг, однако рынок продолжает расти высокими по российским меркам темпами: в 2015 году номинальный прирост рынка составил 14,1%, реальный – 3,6%. Объемы рынка фитнес-услуг вместе с сопутствующими рынками (crossfit, персональные тренировки и т.п.) составляют не менее 101,4 млрд. руб.) [11].

Потенциал роста рынка Москвы подтверждают реализуемые крупными игроками проекты: Сергей Рошупкин, президент сети фитнес-клубов «Зебра», в интервью для «РБК Исследования рынков» поделился количеством открытых за 2015–2016 гг. клубов: 11 фитнес-клубов сети было открыто за рассматриваемый период и еще 2 клуба планируется открыть в ближайшее время. Активно растет количество клубов и в сети «С.С.С.Р.». Территориальный директор по продажам сети фитнес-клубов «С.С.С.Р.» Наталья Головова рассказала, что в 2015–2016 гг. сеть компании увеличилась на 6 клубов, еще 5 клубов должны быть открыты в ближайшее время [10].

Чрезмерная концентрация фитнес-клубов и сопутствующих рынков в Москве характерна лишь для ЦАО: в ряде районов Востока, Юго-Востока и Юга столицы по-прежнему имеются районы с недостаточным количеством фитнес-клубов или даже с их отсутствием.

Если на рынке фитнес-услуг Москвы крупные клубы предпочитают развиваться собственными силами, то в регионах у крупных сетей преимущественно действуют франчайзинговые клубы. Доля клубов, открытых по франшизе у сетевых игроков в регионах, составляет более 25% [5, с.532].

Франчайзи в фитнес-индустрии могут быть как крупные бизнесмены с уровнем доходов в несколько сотен миллионов рублей, так и небольшие частные предприниматели: зачастую даже в рамках одной сети фитнес-клубов существует возможность открытия по франшизе как большого премиального варианта фитнес-клуба, так и небольшой фитнес-студии. Сеть фитнес-клубов X-Fit предлагает для потенциальных франчайзи 2 формата фитнес-клубов: X-Fit обязательным бассейном и площадью от 2 тыс. кв. метров и Fit-Studios минимальной площадью 220 кв. метров [12].

Крупнейшая по объемам выручки сеть фитнес-клубов в России – World Class также активно развивается по франчайзингу: в настоящее время половина из 72 клубов сети открыты по франшизе.

Потенциал развития фитнеса в регионах долгое время был ограничен недостатком пригодных площадей для аренды, слабой заинтересованностью и низким уровнем доходов населения. Однако на текущий момент, даже в средних и малых городах России есть достаточное количество современных зданий для открытия клубов, а доходы населения достигли уровня, при котором большая часть целевой аудитории может позволить себе приобретение клубной карты. Виктория Кубрина, директор по маркетингу и рекламе федеральной сети фитнес-клубов X-Fit, в интервью для «РБК Исследования рынков» отметила, что в 2016 году планируется открытие 3 франчайзинговых клубов сети – в Когалыме, Душанбе и Ставрополе [12].

Директор по стратегии и маркетингу «Русской Фитнес Группы» Евгения Костина считает франчайзинг важным, но не единственным направлением развития сети: «Для нас важна диверсификация: клубы в собственном оперировании, франчайзинг, тестирование новых моделей» [4, с.105].

2015-2016 годы должны стать для рынка фитнес-услуг переломными: столичный регион, занимавший более половины рынка фитнес-услуг в предыдущие годы становится менее популярным с точки зрения открытия новых клубов, а на первое место выходят регионы и именно франчайзинг должен сыграть решающую роль в распределении долей рынка среди крупных сетевых игроков в регионах.

Инвестиции в открытие фитнес-клубов также значительным образом отличаются в зависимости от формата: наиболее качественные проекты премиум уровня могут обойтись инвесторам в сумму более 200 млн.рублей; клубы бизнес и комфорт формата в 80-100 млн. рублей; небольшие фитнес-студии – 5-7 млн. рублей [9].

Основными факторами, мотивирующими потенциальных франчайзи к покупке франшизы известных сетей фитнес-клубов, являются: более узнаваемый бренд, что позволит привлечь клиентов на первоначальном этапе, большая сговорчивость арендодателей, помощь с поставками оборудования и обучением персонала, готовая система электронного учета клиентов и организация работы отдела продаж.

Активное развитие на рынке спортивных услуг получают также смежные с фитнесом рынки – персональные тренировки, crossfit-направление, EMS и другие. Одним из наиболее интересных направлений для франчайзинга является EMS или электромиостимуляция, появление которой изначально связано с медициной: EMS использовалась для реабилитации людей с проблемами нервной системы и опорно-двигательного аппарата. Инновационные тренировки, проводимые при помощи специальных костюмов с электропроводами, вызывают большой интерес у москвичей, однако выручка EMS-студий несопоставимо ниже, чем у классических фитнес-клубов.

Прирост EMS-студий за последние годы выше, чем фитнес-клубов. За последние 2 года сеть EMS-студий выросла до 97 студий в Москве и Московской области. Активному росту

количества EMS-студий способствуют более низким затратам на старт проекта и отсутствие большого списка требований к помещению – пригодным будет помещение площадью выше 50 кв. метров с возможностью установки санузла, на первом или втором этаже здания, в шаговой доступности от остановок общественного транспорта. Вступительный взнос для крупнейших сетей зависит от места открытия франчайзинговой EMS-студии, однако редко превышает 1 млн руб. Дополнительные расходы могут составлять от 500 тыс. до нескольких миллионов руб. [8].

Перспективы дальнейшего развития рынка фитнес-услуг выглядят благоприятно: даже при текущей экономической ситуации рынок продолжит свой рост в ближайшие 4–5 лет, а при улучшении ситуации нарастит темпы роста до показателей, близких к 22–25% в номинальном выражении. При дальнейшем следовании российского рынка за мировыми тенденциями, в ближайшие годы продолжится рост доли числа сетевых фитнес-клубов в российских регионах [6, с.27].

Фактически, дальнейшее развитие сетевых игроков в регионах ограничивается наличием свободного капитала и доступностью кредитных средств в случае собственного развития или уровнем требований к франчайзи в случае ставки на франчайзинг, популярность которого растет.

В заключении хотелось бы отметить, что спрос должен быть обеспечен предложением соответствующего качества, которое уже наблюдается. За последние два-три года доля качественных сетевых игроков выросла с 30% до более чем 50% в целом по рынку, в том числе за счет роста числа компаний, работающих в демократичном сегменте. На европейском рынке, где демократичный фитнес начал развиваться раньше, инвесторы охотно вкладывают капитал в сетевых игроков из-за высокой доходности, которая может превышать 50% в год [7, с.71].

Высокая доходность фитнеса в совокупности с его социальной значимостью является одним из ключевых факторов инвестиционной привлекательности отрасли. Рынок может быть интересен как частным инвесторам, поддерживающим спортивные клубы и федерации, так и финансово-промышленным группам, заинтересованным в приобретении быстрорастущих активов с высокой доходностью.

Вероятен также интерес иностранных, в том числе европейских игроков, где рынок демократичного фитнеса также динамично развивается. Благодаря своей инвестиционной привлекательности в ближайшее время будет наблюдаться стремительный рост рынка фитнес-услуг в экономическом сегменте, что в свою очередь отразится на развитии инфраструктуры для реализации важных социальных программ.

Список литературы:

1. Анализ российского рынка фитнес-услуг / М.В. Ефремова, О.В. Чкалова, Т.К. Бошман // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №21(420). – С.25–37.
2. Аналитический отчет «Российский рынок фитнес услуг: итоги 2014 г., прогноз до 2017 г.». – М.: NeoAnalytics, 2015. – 61 с.
3. Асомчик А.А. Продвижение фитнес услуг // Бюллетень науки и практики. – 2016. – №6. – С. 266–273.
4. Бартенева Н.Е. Социологическое исследование мотиваций потребителей фитнес-услуг // Состояние и перспективы развития электро – и теплотехнологии: материалы междунар. науч. – тех. конф. – Иваново: ИГЭУ. – 2015. – С.103–106.
5. Гравшина И.Н., Никишина О.Е. Конкурентная оценка регионального рынка фитнес-индустрии: особенности и тенденции развития // Молодой ученый. – 2016. – №9. – С.530–534.

6. Ефремова М.В. Анализ российского рынка фитнес-услуг // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №21(420). – С.25–37.
7. Краснов Е.В. Методика оценки уровня конкуренции фитнес-клубов на локальном рынке // Экономика, Статистика и Информатика. – 2016. – №3. – С.70–73.
8. Обороина Е.В., Паньков Д.А., Сидоренко Е.С. Исследование фитнес услуг в г. Перми // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XXVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(26). URL: [http://sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/11(26).pdf) (Дата обращения: 08.11.2016).
9. Рынок фитнес-услуг России 2016 // РБК Исследования рынков. – 2016. – 126 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://marketing.rbc.ru/research/562950001017406.shtml>.
10. Рынок фитнес-услуг Москвы и Московской области // РБК Исследования рынков. – 2016. – 172 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://marketing.rbc.ru/research/562950001015107.shtml>.
11. Структура рынка фитнес-услуг в России в стоимостном выражении // Экспресс-обзор. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.allmedia.ru/PressRelease/PressReleaseShow.asp?ID=100620>.
12. <http://www.xfit.ru/> – Официальный сайт фитнес клуба X-Fit.