

## ФИТНЕС-СИТУАЦИЯ В РЕГИОНЕ, ИЛИ КАК СЕБЯ СЕГОДНЯ ЧУВСТВУЮТ ОРЕНБУРГСКИЕ ФИТНЕС-КЛУБЫ



*Дементьева Наталья Анатольевна*

*Член Правления «Национального фитнес-сообщества».*

*Президент Ассоциации участников спортивно-оздоровительной индустрии Оренбуржья.*

*Эксперт комиссии Общественной палаты Оренбургской области по социальной политике, здравоохранению, физической культуре, спорту и туризму.*

*Заместитель председателя Общественного совета при Министерстве физической культуры, спорта и туризма Оренбургской области.*

Министерство спорта Российской Федерации определило критерии включения спортивных организаций в перечень системообразующих предприятий российской экономики: годовая выручка свыше 500 миллионов рублей и количество персонала свыше 100 человек. 98% клубов Оренбургской области не соответствуют этим критериям.

Так что же ждет региональную фитнес-отрасль в ближайшем будущем?

Второй месяц приостановки деятельности фитнес-клубов серьезно усугубляет их финансовое положение: падение продаж на 90-100%, выплата заработной платы персоналу, арендные платежи, налоговые и кредитные обязательства, возврат стоимости абонементов и клубных карт клиентам. Остается главный вопрос: как формировать статьи доходов в ограниченных условиях работы? Как зарабатывать персоналу себе на зарплату?

Региональный фитнес-рынок представлен небольшими клубами, студиями, 90% которых располагаются на арендованных площадях, продавая преимущественно месячные абонементы. О какой финансовой подушке безопасности может идти речь? Клубы сегодня вынуждены продавать дешевые абонементы, клубные карты, персональный тренинг впрок, вести онлайн-тренировки, сдавать в аренду оборудование, чтобы покрывать текущие затраты.

Участники Ассоциации спортивно-оздоровительной индустрии Оренбуржья обращались в адрес Губернатора и профильные министерства с просьбой предусмотреть меры поддержки предпринимателей фитнес-отрасли, в том числе на региональном уровне.

Несмотря на то, что Правительством РФ физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт отнесены к перечню отраслей, в отношении которых предусмотрены антикризисные меры поддержки, считаю, что данные меры не

обеспечат сохранение нормальной жизнедеятельности фитнес-организаций региона.

Даже если в ближайшее время клубам позволят открыться, то перечень ограничительных мероприятий будет настолько жестким, что не каждый руководитель будет заинтересован в открытии.

Впереди нас ждет тотальная дезинфекция оборудования, помещений, скрин состояния здоровья клиентов, предварительная регистрация на тренировки и это еще не все. Нам не разрешат проводить групповые тренировки в классическом варианте (возможно, будет мини-формат занятий), открыть бассейн, пользоваться раздевалками, душевыми, саунами, джакузи, клубными полотенцами, стаканчиками, кулерами для воды.

А главное, клиенты должны будут находиться на определенном расстоянии друг от друга (1 клиент на 10 кв.м), что будет создавать некую напряженность и скажется на наполняемости клуба.

Кроме этого, будет запрет на посещения фитнес-клубов для клиентов старше 60-65 лет и людей с хроническими заболеваниями.

И при этом, руководители будут нести полную ответственность за здоровье клиентов, вплоть до уголовной.

На мой взгляд, при таких условиях клубы смогут работать на 15-30% от реальных возможностей при открытии.

Большинству наших клубов это экономически не выгодно. Сейчас, приостановив деятельность, некоторым временно удалось договориться с арендодателями по арендным каникулам, минимизировать коммунальные затраты, сэкономить на дезинфектантах, масках, получить зарплатный кредит под ноль процентов для выплаты зарплаты и прочее.

Но здесь есть и обратная сторона. Персонал. Клиенты.

Фитнес-клубы — это услуговая сфера, и ключевые позиции здесь отводятся специалистам. Не имея возможности работы в офлайн, многие тренеры «устремились» в онлайн-формат, предлагая тренировки клиентам на разных условиях, работая уже и с новой аудиторией. Сегодня интернет в буквальном смысле перегружен качественным фитнес-контентом. А смогут ли руководители клубов вернуть своих тренеров? Возможно, вернуться, но не все.

Кроме этого, некоторые сотрудники клубов встают на биржу труда и занятости для получения пособия по безработице и рассматривают вопрос переквалификации. Насколько сертифицированные фитнес-тренеры сохранят приверженность своей профессии, работе в фитнес-клубе, покажет время и экономическая ситуация в регионе.

А «Его Величество Клиент», как главный потребитель наших услуг, как скоро он сможет снова стать полноценным клиентом клуба после того, как выходит все «замороженные занятия»? А может онлайн-фитнес прочно войдет в нашу жизнь,

заменяя клиентам привычный социум? И смогут ли тренеры конвертировать онлайн-клиентов в фитнес-клуб? И при какой стоимости абонемента или клубной карты? Но в создавшихся экономических условиях клубы будут вынуждены поднимать стоимость услуг.

Перед руководителем сегодня стоит непростая задача — удержать свой бизнес, сохранить персонал и клиентов. Но как при нарастающих долговых обязательствах у бизнеса, жестких ограничительных мерах, падающей платежеспособности населения сохранить фитнес-клуб?

Мировые эксперты дают разные оценки относительно рынка фитнес-услуг, прогнозируя потери в индустрии до 70%. Да, фитнес — низкомаржинальный бизнес, и простой даже в 2-3 месяца принесет большие убытки.

Говорят, что кризис открывает новые возможности для бизнеса. С одной стороны, он таит в себе опасность, с другой — дает шанс. Да, для наших предпринимателей наступает пора испытаний их бизнес-моделей на прочность.