

УДК 339.13

***КРАТКИЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ДИНАМИКИ И СТРУКТУРНЫХ  
ИЗМЕНЕНИЙ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ В РФ***

***Неуструева А.С.***

*старший преподаватель кафедры экономики и финансов,*

*Санкт-Петербургский государственный университет промышленных  
технологий и дизайна,*

*Санкт-Петербург, Россия*

**Аннотация**

В статье представлен анализ динамики и структуры российского рынка фитнес-услуг в период с 2018 г. по 2024 г. На основе статистических данных и отраслевой аналитики рассмотрены основные тенденции развития рынка, включая влияние пандемии COVID-19, изменение потребительских предпочтений и структуры реализации карт фитнес-услуг. Особое внимание уделяется тенденции к диверсификации форматов оплаты и выявлению основных проблемных зон для операторов фитнес-клубов (дефицит кадров, рост расходов, высокая стоимость привлечения клиентов). В заключении делается вывод о важности адаптации к изменяющимся потребностям потребителей, внедрении инновационных решений и создании ценности, выходящей за рамки простой физической подготовки.

**Ключевые слова:** фитнес-индустрия, услуги, потребительское предпочтение, фитнес-клуб, персонализация.

***BRIEF STATISTICAL REVIEW OF THE DYNAMICS AND STRUCTURAL  
CHANGES OF THE FITNESS SERVICES MARKET IN THE RUSSIAN  
FEDERATION***

*Neustrueva A.S.*

*Senior Lecturer at the Department of Economics and Finance,  
St. Petersburg State University of Industrial Technology and Design,  
Saint Petersburg, Russia*

## **Abstract**

The article presents an analysis of the dynamics and structure of the Russian fitness services market in the period from 2018 to 2024. Based on statistical data and industry analytics, the main trends in market development are considered, including the impact of the COVID-19 pandemic, changes in consumer preferences and the structure of the sale of fitness service cards. Particular attention is paid to the trend towards diversifying payment formats and identifying the main problem areas for fitness club operators (staff shortages, rising costs, and the high cost of attracting customers). In conclusion, it is concluded that it is important to adapt to the changing needs of consumers, implement innovative solutions and create value beyond simple physical fitness.

**Keywords:** fitness industry, services, consumer preference, fitness club, personalization.

Фитнес-индустрия представляет собой динамично развивающуюся сферу, оказывающую значительное влияние на физическое здоровье, психологическое состояние и социальное благополучие общества [1]. Кроме того, фитнес-индустрия является важным экономическим сектором, создающим рабочие места и стимулирующим развитие смежных отраслей, таких как производство спортивного инвентаря, питание, wellness-индустрия и медицинские услуги. Рост интереса к здоровому образу жизни способствует увеличению инвестиций в фитнес-бизнес, что, в свою очередь, стимулирует внедрение инновационных технологий и персонализированных программ тренировок [2].

В последние годы рынок фитнес-услуг в России демонстрировал сложную динамику, обусловленную как макроэкономическими факторами, так и изменениями потребительских предпочтений (рис. 1). В период 2018-2019 гг. он находился в фазе умеренного роста, поскольку оборот увеличился на 12,26% с 138,7 млрд. руб. до 155,7 млрд. руб. (+17 млрд. руб.). Однако, в 2020 г. вследствие пандемии COVID-19 индустрия столкнулась с резким спадом, так, объем рынка снизился до 110,7 млрд. руб., а темп прироста ушел в отрицательную зону (-28,90%), что, в свою очередь, стало следствием массового закрытия фитнес-клубов, сокращения платежеспособного спроса и ограничительных мер.

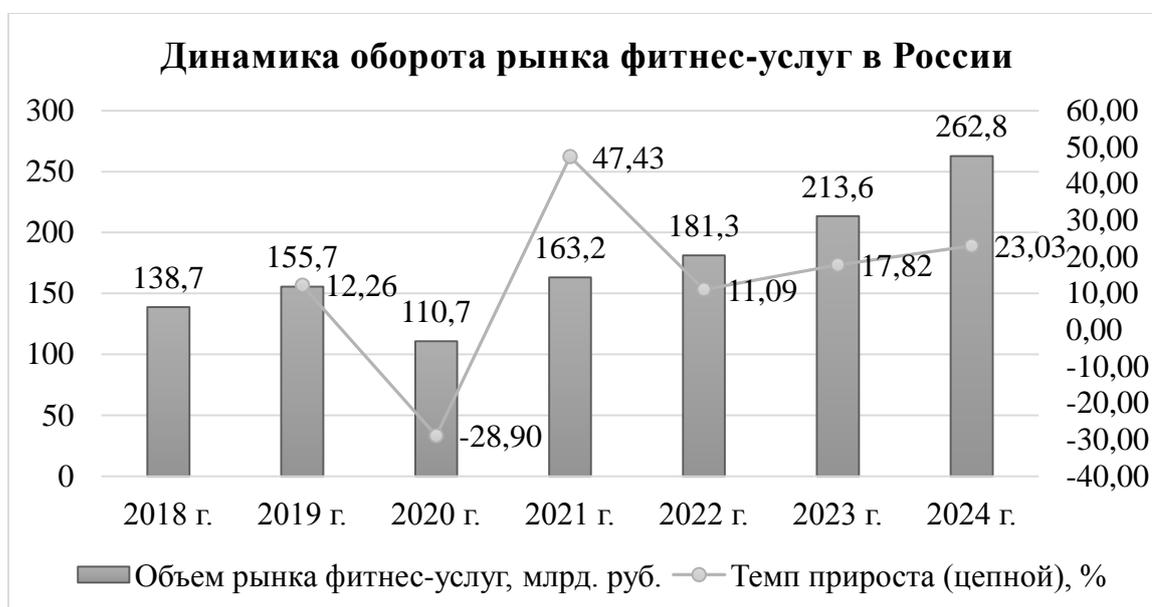


Рис. 1 – Динамика оборота рынка фитнес-услуг в России [3]

С 2021 г. началось активное восстановление отрасли. Оборот рынка увеличился до 163,2 млрд. руб., а темп прироста достиг рекордных 47,43%. Восстановительный рост был обусловлен эффектом низкой базы, ослаблением санитарных ограничений и возвращением потребителей к привычному образу жизни. В последующие годы динамика сохранила положительную направленность, но темпы прироста стабилизировались: в 2022 г. рынок достиг 181,3 млрд. руб. (+11,09%), в 2023 г. – 213,6 млрд. руб. (+17,82%), а в 2024 г. – 262,8 млрд. руб. (+23,03%).

Важно отметить, что рост оборота рынка в 2023-2024 гг. сопровождался активным расширением фитнес-инфраструктуры. В 2024 г. в России было открыто 440 новых объектов, среди которых 110 полноформатных клубов (площадью более 500 кв. м) и 330 небольших студий [3]. Для сравнения, в 2023 г. открылось 580 объектов, но число крупных клубов было меньшим – всего 100. Несмотря на значительный рост числа небольших студий, основной вклад в финансовые показатели индустрии внесли именно полноформатные клубы в связи с их большей выручкой за счет расширенного спектра услуг, включая персональные тренировки, групповые занятия, бассейны и зоны СПА. Кроме того, такие клубы формируют лояльную клиентскую базу, положительно сказываясь на их доходности.

Можно предположить, что рост числа небольших студий указывает на тенденцию к диверсификации фитнес-рынка, что может быть связано с изменением потребительских предпочтений, стремлением к более персонализированному подходу и гибкости в выборе форматов тренировок. Однако финансовые показатели свидетельствуют о том, что именно крупные фитнес-клубы остаются главным драйвером экономического роста отрасли.

Анализ месячной динамики рынка фитнес-услуг в России позволил выявить постепенный рост оборота рынка: с 15 млрд. руб. в июне 2023 г. до 22,5 млрд. руб. в ноябре того же года (рис. 2).

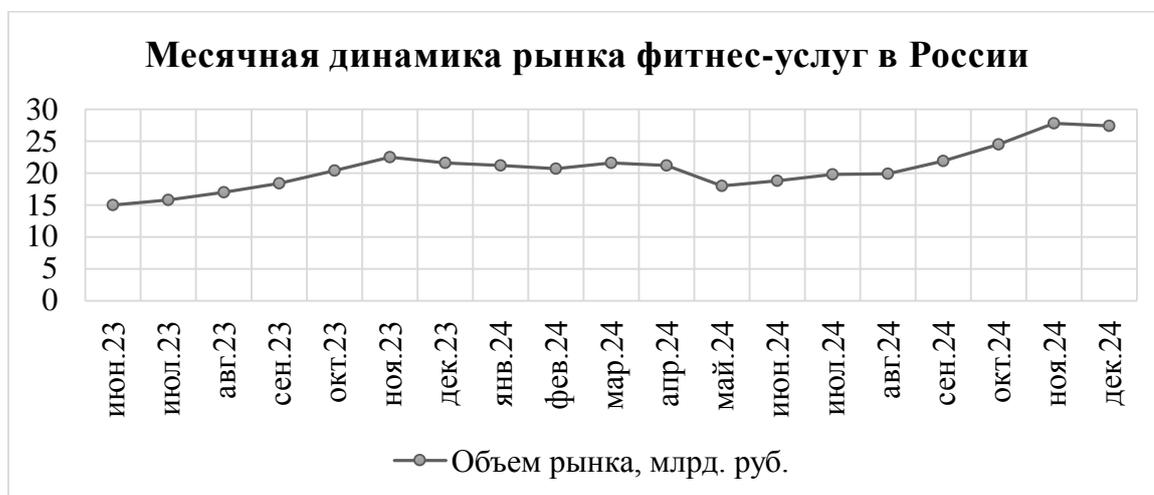


Рис. 2 – Месячная динамика рынка фитнес-услуг в России [3]

В 2024 году рынок демонстрирует умеренные сезонные колебания. В начале года (январь-февраль) показатели составляют 21,2 млрд. руб. и 20,7 млрд. руб. соответственно. Весной наблюдается кратковременное снижение: в апреле оборот упал до 18 млрд. руб., что, вероятно, связано с сезонными факторами в виде снижения спроса после новогоднего бума и изменения потребительских привычек. Однако с июня начинается новый ростовой цикл: в июне 2024 г. объем рынка составлял 18,8 млрд. руб., в августе 19,9 млрд. руб.

Наиболее активный рост был зафиксирован в осенний период 2024 г., когда в октябре рынок фитнес-услуг достиг 24,5 млрд. руб., а в ноябре – своего пикового значения в 27,8 млрд. руб. Декабрь показывает незначительное снижение до 27,4 млрд. руб. (-1,44%), что может быть связано с традиционным перераспределением потребительских расходов в период новогодних праздников.

Анализ структуры реализации карт фитнес-услуг в денежном выражении за 2023-2024 гг. позволил выявить ключевые изменения в потребительском поведении и определить тенденции развития отрасли. Определено, что годовые абонементы оставались доминирующим продуктом на рынке, однако их доля сократилась с 66% в 2023 г. до 64% в 2024 г., свидетельствуя о некотором перераспределении предпочтений потребителей в пользу более гибких форматов оплаты.

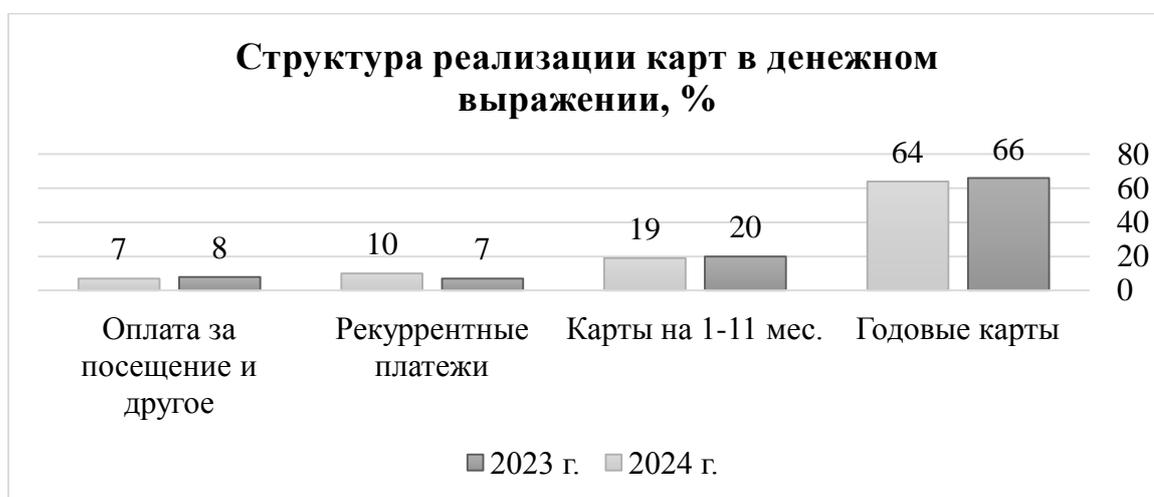


Рис. 3 – Структура реализации карт в денежном выражении [3]

В частности, наблюдается рост доли рекуррентных платежей на 3% с 7% в 2023 г. до 10% в 2024 г., отражая постепенный переход части потребителей фитнес-услуг к модели подписки, что, в свою очередь, соответствует глобальным изменениям в сфере услуг, где модели с ежемесячными автоматическими списаниями становятся все более популярными. Данный формат удобен для потребителей, так как позволяет избежать разовых крупных трат, а для фитнес-клубов обеспечивает стабильный денежный поток и повышенную лояльность потребителей. Абонементы на 1–11 месяцев, а также оплата за посещение и иные формы приобретения фитнес-услуг сохранили относительно стабильную долю в структуре продаж, снизившись лишь на 1%.

Таким образом, анализ данных позволил установить, что российский рынок фитнес-услуг демонстрирует тенденцию к диверсификации способов оплаты. Несмотря на сохранение доминирующей роли годовых абонементов, наметился сдвиг в сторону гибких моделей, таких как рекуррентные платежи, тем самым указывая на стремление потребителей к большей финансовой гибкости, а также на адаптацию бизнеса к новым рыночным условиям. В перспективе можно ожидать дальнейшего роста доли подписочных моделей и сокращения разовых форматов оплаты, что приведет к большей стабильности доходов операторов фитнес-услуг.

Стоит отметить, что агентство «FitnessData» проводило ежеквартальные замеры, демонстрирующие процентное соотношение операторов, считающих ту или иную проблему наиболее важной. Были выделены три основные проблемные зоны: дефицит кадров, рост расходной части быстрее, чем доходов, и высокая стоимость привлечения клиентов [3]. Наиболее значимой проблемой в течение всего 2024 г. являлся дефицит кадров, доля операторов, отмечающих ее важность, колебалась в диапазоне от 53% весной до 68% осенью, снизившись к зиме до 54% [3]. В сфере фитнес-услуг, нехватка квалифицированных тренеров и инструкторов может негативно сказаться на качестве предоставляемых услуг, что, в свою очередь, приведет к снижению лояльности клиентов и затруднит

продвижение премиальных карт, требующих высокого уровня экспертности персонала.

Второй по значимости проблемой является быстрый рост расходов. Процент операторов, считающих эту проблему важной, варьировался от 33% весной до 46% летом, снизившись к осени до 28% и поднявшись к зиме до 42% [3]. Отметим, что колебания указывают на зависимость данной проблемы от сезонных факторов и экономических условий. Влияние этой проблемы на структуру карт фитнес-услуг проявляется в необходимости пересмотра ценовой политики и оптимизации затрат на содержание инфраструктуры. Операторам приходится искать баланс между повышением цен на клубные карты (что может отпугнуть часть посетителей фитнес-клуба) и снижением качества услуг (что также негативно скажется на лояльности). Использование модели дифференцированных карт, с различным набором опций и стоимостью, на сегодняшний день является эффективным решением для адаптации к изменяющимся экономическим условиям.

Высокая стоимость привлечения клиентов – наименее острая, но стабильно значимая проблема, ее показатели остаются относительно постоянными в течение всего года (19% весной и 23% в остальные периоды) [3].

Анализ динамики проблем операторов фитнес-клубов в 2024 г. выявил, что структура карт фитнес-услуг должна быть гибкой и адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и внутренним факторам. Решение проблемы дефицита кадров напрямую влияет на качество предоставляемых услуг и возможность продвижения премиальных карт. Необходима разработка программ обучения и повышения квалификации персонала, что, в свою очередь, повысит ценность карт и позволит привлечь новых клиентов. С другой стороны, контроль над ростом расходов и оптимизация затрат, в сочетании с эффективными маркетинговыми стратегиями, помогут снизить стоимость привлечения клиентов и повысить рентабельность бизнеса. Интеграция этих факторов в

структуру карт фитнес-услуг позволит операторам успешно адаптироваться к вызовам рынка и обеспечить устойчивый рост бизнеса.

В заключение, фитнес-индустрия находится в состоянии динамичной эволюции, характеризующейся интеграцией технологий, персонализацией, холистическим подходом и социальной ориентацией. Успех в этой отрасли будет зависеть от способности адаптироваться к изменяющимся потребностям потребителей, внедрять инновационные решения и создавать ценность, выходящую за рамки простой физической подготовки [4]. Дальнейшие исследования в области биомеханики, генетики и нейронаук позволят еще более точно настраивать тренировочный процесс и максимизировать положительное влияние фитнеса на здоровье и благополучие человека.

Таким образом, фитнес-индустрия играет важную роль в формировании здорового общества. Ее влияние выходит за рамки индивидуального физического развития, затрагивая психологические, социальные и экономические аспекты современной жизни. В условиях глобальных вызовов, связанных с ухудшением здоровья населения и ростом стрессовых факторов, развитие и популяризация фитнес-культуры является важной задачей как для отдельных граждан, так и для государственных и коммерческих структур.

### **Библиографический список:**

1. Засека, М. В. Фитнес-индустрия: перспективные направления развития / М. В. Засека, Т. В. Яковчук, В. С. Пилюгин // Физическая культура. Спорт. Туризм. Двигательная рекреация. – 2024. – Т. 9, № 2. – С. 77-85.
2. Глобальные тренды на рынке фитнес-индустрии / О. В. Илюшин, Н. И. Абзалов, Т. П. Илюшина, П. О. Илюшина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2024. – Т. 8, № 6(147). – С. 70-74.
3. Итоги 2024 года на рынке фитнес-услуг России: динамика, регионы, тренды // Исследовательское агентство FitnessData. – [Электронный ресурс]. –

Режим доступа – URL: <https://fitnessdata.ru/research> (Дата обращения: 27.02.2025).

4. Кырыкбаева, Р. Е. Фитнес-индустрия в России: тенденции и способы продвижения / Р. Е. Кырыкбаева, Ю. Ю. Карева // Тенденции развития науки и образования. – 2024. – № 111-6. – С. 40-43.

*Оригинальность 78%*