

DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-1-95-106-117

Леднев В. А., вице-президент Московского финансово-промышленного университета «Синергия», научный руководитель факультета спортивного менеджмента, заведующий кафедрой спортивного менеджмента, докт. экон. наук, профессор, г. Москва, VLednev@synergy.ru

Предпринимательство в спорте: необходимо развивать клубную систему

Сегодня в России начинает активно развиваться предпринимательство в индустрии спорта. По всей стране создаются спортивные клубы по разным видам спорта, фитнес-индустрия заняла прочные позиции в сфере спорта. В статье дается анализ действия клубной системы в массовом спорте. Показаны конкретные усилия государства по созданию спортивной инфраструктуры для занятий спортом. Приведены лучшие практики клубной деятельности в массовом спорте (беговая индустрия, корпоративный спорт, частные спортивные клубы). Показано, как динамично развиваются спортивно-оздоровительные и фитнес-клубы. В качестве вывода можно сказать, что у российских спортивных клубов есть хорошие перспективы предпринимательства в спорте.

Ключевые слова: бизнес, индустрия спорта, клубная система, предпринимательство, спортивная инфраструктура, спортивный клуб, фитнес-индустрия

Введение

Для российской экономики сегодня одним из приоритетных стратегических направлений является предпринимательство. Причем речь идет скорее не о крупном бизнесе, а о среднем и малом. Естественно, спорт как важная сторона жизни общества не может оставаться в стороне от этих приоритетов, расставленных государством. В 2019 г. дважды проводились заседания Совета при Президенте по развитию физической культуры и спорта (март и октябрь), и на них прямо или косвенно ставились вопросы взаимодействия спорта и бизнеса.

В рамках достижения национальных целей и решения стратегических задач в области физической культуры и спорта государство ставит во главу угла доведение уровня вовлеченности граждан России в занятия спортом до 55% к 2024 г. Добиться такого серьезного результата можно, только мак-

симально объединив усилия органов государственной власти, различных спортивных организаций и всего предпринимательского сообщества.

По сути, сегодня государство призывает всех, кто хочет и может заниматься предпринимательством в массовом спорте, делать относительно небольшие частные инвестиции в спорт: создавать собственный бизнес в сфере оказания спортивно-оздоровительных услуг тем категориям населения, которые хотят заниматься спортом для себя и собственного здоровья в удобных, комфортных условиях и в шаговой доступности. В первую очередь речь идет о создании большого количества спортивных клубов и других форм клубной деятельности для занятий спортом на любительском уровне по любимым и востребованным для населения видам спорта (например, бег, велоспорт, плавание, скейт-бординг, лыжи, шахматы, волейбол, футбол, стритбол и многие другие).

Предпринимательство в спорте: а в России это возможно?

Предпринимательство для рыночной экономики — это естественный путь развития. Необходимо помнить, что для этого уже созданы необходимые условия:

- государство активно занимается пропагандой здорового образа жизни, и сегодня определенная часть населения страны уже готова регулярно заниматься спортом, т. е. сформирована потребность в этом;

- есть возможности во многих регионах, так как государство активно и уже много лет строит различные спортивные сооружения в шаговой доступности (особенно это касается физкультурно-оздоровительных комплексов [ФОК]);

- определены стратегические приоритеты в работе органов исполнительной власти, занимающихся развитием физической культуры и спорта, и самое главное, на их

реализацию регулярно выделяются достаточно большие бюджетные средства;

- во многих регионах страны есть примеры создания частных платных спортивных клубов, куда с удовольствием посещают разные категории граждан и где им оказываются на хорошем уровне спортивно-оздоровительные услуги.

Теперь необходимо, чтобы все эти примеры развития предпринимательской деятельности в массовом спорте перестали быть единичными и приобрели действительно массовый характер. А для этого крайне важно, чтобы максимально совпали интересы государства, частных инвесторов и предпринимателей с интересами массовых потребителей, т.е. активной части населения страны, желающей регулярно заниматься спортом.

Сегодня предпринимательство лучше развивается, как правило, в непрофесси-



Рис. 1. Массовая зарядка в Нижнем Новгороде

Fig. 1. Mass training in Nizhny Novgorod

ональном спорте (то, что мы часто называем «спорт для всех»). Среди лидеров индустрии спорта сегодня находятся:

- отечественная фитнес-индустрия;
- марафоны, полумарафоны, массовые забеги и в целом вся индустрия бега;
- корпоративный спорт;
- многие крупные события в массовом спорте (велопробеги, триатлон, лыжные марафоны);
- различные частные спортивные клубы, школы, академии, летние лагеря (причем поражает разнообразие видов спорта, от легкообъяснимых футбола и фигурного катания до спортивной гимнастики и синхронного плавания).

Поэтому можно констатировать тот факт, что предпринимательство в российском спорте не представлено единичными примерами, но должной динамики и массовости пока еще нет. Государство должно не на словах, а на деле продемонстрировать свою серьезную заинтересованность и четко определить конкретные приоритеты и цели.

Россия — спортивная держава

Осенью 2019 г. в Нижнем Новгороде состоялся Международный спортивный форум «Россия — спортивная держава», который во многом был посвящен важнейшим вопросам развития «спорта для всех». В рамках деловой программы форума серьезный интерес спортивного сообщества вызвали панельные дискуссии и круглые столы на темы, связанные с предпринимательством:

- предпринимательство в спорте: возможности и успешные практики;
- лучшие практики клубной деятельности в массовом спорте;
- фитнес-индустрия: секрет успеха;
- формирование комфортной городской среды для занятий спортом;
- практика спортивных стартапов.

В рамках форума состоялось заседание Совета при Президенте по развитию физической культуры и спорта, на котором се-

рьезное внимание было уделено проблемам массового спорта. По его итогам был сформулирован большой перечень поручений, и многие конечные решения будут связаны с расширением клубной системы для всех категорий населения Российской Федерации. Наиболее важные поручения носят общесистемный и долгосрочный характер.

1. Необходимо завершить создание к 2024 г. спортивных клубов в образовательных организациях (школы, колледжи и техникумы, университеты), а также обеспечить участие таких клубов в спортивных соревнованиях, проводимых соответственно школьными и студенческими спортивными лигами.

2. Важно обеспечить необходимые условия для создания спортивных клубов по месту жительства и работы граждан, а также для осуществления деятельности этих клубов, предусмотрев стимулирование членства в них, организацию системы соревнований между такими клубами, их грантовую поддержку за счет бюджетов муниципальных и субъектов Российской Федерации.

По сути, мы говорим о дворовом и корпоративном спорте. Необходимо возвращаться к опыту Советского Союза, где практически в каждом дворе была спортивная площадка и тренер-инструктор. Хотя в те времена редко использовали понятие «спортивный клуб».

3. Разработать и утвердить методические рекомендации по организации физкультурно-спортивной работы по месту жительства и отдыха граждан, предусмотрев возможность введения при необходимости в штатное расписание муниципальных организаций, осуществляющих деятельность в области физической культуры и спорта, должностей инструкторов-методистов и инструкторов по спорту с установлением норматива по их численности.

Необходимо при создании спортивных клубов ответить на ряд важных вопросов:

- Как будет функционировать спортивный клуб?
- Кто будет в его штатном расписании?

- Какие специалисты должны работать в клубе?
- Какие спортивно-оздоровительные услуги он будет оказывать?
- Какие соревнования клуб будет проводить самостоятельно?
- Какая модель финансирования будет в клубе?

4. Предусмотреть совершенствование нормативно-правового регулирования в части, касающейся создания и деятельности физкультурно-спортивных обществ и спортивных клубов, в том числе установления их прав и обязанностей, а также утверждения уполномоченными федеральными органами исполнительной власти типовых положений о спортивных клубах.

5. Обеспечить разработку с учетом передового регионального опыта и внедрения во всех субъектах Российской Федерации программы «Активное долголетие», направленной на вовлечение граждан старшего возраста в систематические занятия физической культурой и спортом.

6. Оказать государственную поддержку спортивным федерациям и другим некоммерческим организациям, реализующим

проекты в области физической культуры и спорта, оказывающим услуги социально незащищенным категориям граждан на льготных условиях, предусмотрев предоставление таким организациям грантов за счет бюджетных ассигнований бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

7. Необходимо наделить органы местного самоуправления полномочиями по развитию адаптивной физической культуры и адаптивного спорта. Местным органам власти поставлена задача организовать занятия физической культурой и спортом лицам с ограниченными возможностями по здоровью. Мы вообще порой забываем о таких гражданах, а их в России более 10 млн человек.

Эти семь важных поручений президента России, по сути, открывают новую веху в развитии массового спорта, так как они касаются всех сегментов индустрии спорта (рис. 2). Причем в них открываются новые возможности для реализации предпринимательских проектов.

Последствия этих решений будут иметь историческое значение, но только так можно создать необходимые условия различным

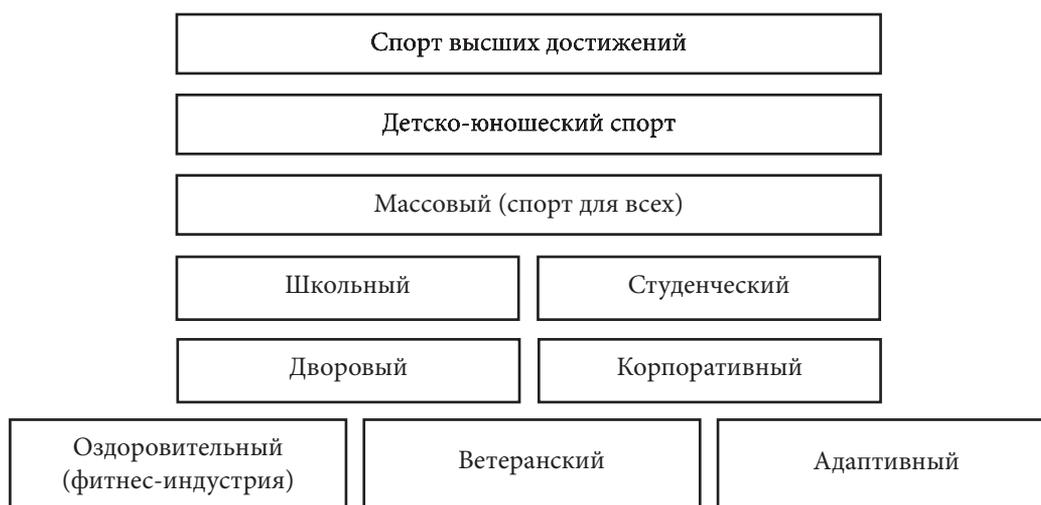


Рис. 2. Сегменты индустрии спорта

Fig. 2. Segments of the sport industry

категориям граждан России систематически и регулярно заниматься спортом. Причем спортом организованным, а в этом реально могут помочь только различные спортивные клубы. Можно смело сказать, что по сути это «клубная реформа». Какие-то клубы будут создавать и финансировать государство, но в то же время многие клубы будут созданы (и уже создаются) на деньги частных инвесторов. Это важнейшее направление предпринимательской деятельности в российском спорте.

Клубная система — основа индустрии спорта

Мы регулярно говорим о развитии клубной системы и клубной деятельности. Однако четкого понятия «спортивный клуб» в российском законодательстве не существует. В Федеральном законе «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» спортивные клубы относят к субъектам физической культуры и спорта (включая профессиональные спортивные клубы, физкультурно-спортивные клубы). Других нормативно-правовых пояснений и содержательных характеристик спортивных клубов пока нет.

Это наводит на мысль о том, что надо знать и изучать международный опыт развития спортивных клубов, пытаясь его адаптировать, если позволяют местные условия. Например, можно смело брать за основу опыт США, где в индустрии спорта преобладает исключительно клубная система (в школах, колледжах и университетах, в профессиональных лигах и в неигровых видах спорта). В этих клубах различным категориям граждан оказываются платные спортивно-оздоровительные услуги хорошего уровня и сервиса. Конечно, в США любой спортивный клуб (бейсбольный, хоккейный, баскетбольный, теннисный, легкоатлетический, фигурного катания и пр.) — это бизнес, причем бизнес частный. Но так изначально создавалась американская индустрия спорта.

Анализируя современную российскую индустрию спорта, можно привести некую условную классификацию спортивных клубов:

- школьные;
- студенческие;
- месту жительства и отдыха граждан (их довольно часто называют физкультурно-спортивные клубы);
- по месту работы граждан (их еще называют корпоративные клубы);
- спортивно-оздоровительные и фитнес-клубы;
- по видам спорта (беговые, теннисные, шахматные, боксерские и другие);
- военно-спортивные и военно-патриотические;
- профессиональные.

Важно понять, какие бывают спортивные клубы с точки зрения их особенностей, функций и основных направлений деятельности. Существуют мультиспортивные (несколько видов спорта) и моноспортивные. Если говорить о формах собственности, то они могут быть государственными и частными, а также иметь смешанные каналы финансирования. Каждый спортивный клуб надо рассматривать отдельно с точки зрения решения экономических и социальных задач общества. Поэтому важно посмотреть на миссию, задачи и функции спортивного клуба, мотивацию и заинтересованность учредителей и собственников, а также потенциальную аудиторию и набор спортивно-оздоровительных услуг.

Спортивные клубы по месту жительства входят в зону ответственности государства. Их финансирование должно осуществляться из бюджета местных органов власти, что сегодня составляет большую проблему, так как выделение средств для спорта происходит по остаточному принципу по причине скудости местных бюджетов.

Спортивно-оздоровительные и фитнес-клубы (то, что мы называем фитнес-индустрией) уже давно работают как коммерческие предприятия, оказывающие платные

спортивно-оздоровительные услуги населению. Хотя необходимо сказать, что это не очень доходный бизнес, а некоторые фитнес-клубы еще и выполняют важные социальные функции, работая с социально незащищенными категориями населения.

Спортивные клубы по видам спорта (бег, теннис, ММА, бокс, велоспорт, лыжи, скейт-бординг, шахматы и др.) стараются действовать на коммерческой основе, предоставляя максимальный набор спортивно-оздоровительных услуг и работая на широкую целевую аудиторию. Многие из них уже вышли на самоокупаемость и практически не используют бюджетные средства.

Поэтому можно сказать, что спортивные клубы решают различные задачи:

- популяризация здорового образа жизни;
- социальная ответственность перед обществом крупных компаний;

- коммерческая и предпринимательская деятельность;
- оздоровление нации и повышение экономического потенциала страны.

Интересы государства в развитии клубов в массовом спорте

Российское государство крайне заинтересовано сегодня в развитии клубной системы. Именно спортивные клубы могут помочь реализовать важнейшие интересы государства в спорте, среди которых необходимо выделить:

- создание доступных и комфортных условий и формирование удобной и качественной инфраструктуры для развития профессионального, детско-юношеского и массового спорта;
- пропаганда здорового образа жизни, что должно влиять на здоровье нации



Рис. 3. Соревнования по стритболу

Fig. 3. Streetball competition

и в конечном итоге способствовать повышению экономического потенциала России.

Конечно, можно создавать спортивные клубы по месту жительства, обучения и работы граждан, но делать это эффективно без соответствующей спортивной инфраструктуры бесполезно и бессмысленно. Для регулярных занятий спортом различных категорий граждан должны быть созданы доступные и комфортные условия, по возможности в шаговой доступности. Поэтому расширение клубной системы напрямую зависит от спортивной инфраструктуры.

По итогам заседания Совета при Президенте, которое состоялось 10 октября 2019 г., было принято несколько ключевых решений, касающихся именно спортивной инфраструктуры для массового спорта.

1) Установить нормативы и нормы обеспеченности населения объектами спортивной инфраструктуры.

2) Принять меры, направленные на осуществление строительства быстровозводимых и малобюджетных модульных объектов спорта, в том числе бассейнов.

3) В приоритетном порядке использовать малобюджетные проекты многофункциональных спортивных сооружений и плоскостных площадок с учетом природно-климатических условий при благоустройстве территорий населенных пунктов.

4) Расширить практику применения соглашений о государственно-частном партнерстве и концессионных соглашений при строительстве, реконструкции и эксплуатации объектов спорта и необходимых для функционирования объектов инженерной и транспортной инфраструктуры.

5) Упростить порядок использования территорий в границах земель лесного фонда для создания велосипедных и беговых дорожек.

Завершая разговор об инфраструктуре для развития массового спорта, государство планирует в самое ближайшее время решить ряд важных задач:

- посчитать, сколько необходимо объектов спортивной инфраструктуры для каждого населенного пункта;

- строить спортивные объекты быстро и относительно недорого, понимая, что таких объектов по всей стране необходимо возвести десятки тысяч;

- привлечь для строительства спортивной инфраструктуры частный бизнес;

- максимально насытить простейшими спортивными сооружениями парковые и лесные зоны, где население уже активно и самостоятельно занимается спортом.

Поэтому можно сказать, что государство системно пытается решить вопрос создания спортивной инфраструктуры, что безусловно положительно скажется на развитии частных спортивных клубов.

Предпринимательство в массовом спорте

За последние три-четыре года заметно увеличились возможности предпринимательской деятельности в массовом спорте. Положительную динамику показывает беговая индустрия (беговые клубы и марафоны), увеличивается количество корпоративных лиг и соревнований, создаются частные спортивные клубы, школы и академии. И у этого «спортивного феномена» есть понятные универсальные и специфические объяснения и причины.

В качестве причины успеха беговой индустрии, корпоративного спорта, частных спортивных школ и большого количества массовых спортивных событий можно назвать показатели Стратегии развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020 г., принятой летом 2009 г. Одним из ключевых показателей этой Стратегии была доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом. На тот период она была на уровне 16%. Сегодня, когда задачи Стратегии практически выполнены, этот показатель в целом по стране составляет 38–39%. Конечно, можно

по-разному относиться к официальной статистике, но, если не учитывать детали и нюансы расчетов, можно просто констатировать один очень важный факт: количество занимающихся спортом увеличилось более чем в два раза.

А значит, все эти люди (школьники и студенты, работающая молодежь, активное трудоспособное население и даже пенсионеры) хотят не просто заниматься спортом, т.е. тренироваться в спортивных клубах по месту жительства, обучения или работы, ходить в многочисленные фитнес-клубы или самостоятельно заниматься спортом в парках и других рекреационных зонах, а готовы участвовать в разного рода любительских соревнованиях. Поэтому постепенно возник спрос на массовые спортивные события, поощряемый усилиями предпринимателей и маркетологов, и сегодня мы имеем серьезный всплеск интереса к массовым спортивным соревнованиям практически во всех регионах России.

Можно назвать и несколько специфических причин появления предпринимательских проектов в массовом спорте.

Например, многие и раньше любили бегать по парку или набережным Москвы-реки, но несколько лет назад любителям бега предложили поучаствовать в Московском марафоне. Кому-то это понравилось, кто-то захотел не просто добраться до финиша, а сделать это с хорошим результатом. В результате появились платные беговые клубы, где можно было регулярно тренироваться под присмотром квалифицированных тренеров. В свою очередь, это подвигло организаторов Московского марафона заметно расширить количество спортивных событий, сделать фактически единый календарь на целый год, в том числе по интересам клиентов. И сегодня Беговое сообщество Московского марафона предлагает своим клиентам уже более 10 спортивных беговых событий: Московский полумарафон, кросс «Быстрый пес», забег «Апрель», Ночной забег, Крылатский трейл, кросс «Лисья гора» и другие.

Еще одним примером массового увлечения бегом в России является создание в 2015 г. Национального бегового движения, которое объединяет уже почти 200 марафонов и других массовых пробегов по всей стране. Это движение планирует к 2022 г. привлечь более 2 млн участников всех категорий населения в 80% субъектов Российской Федерации. А это, между прочим, очень интересная целевая аудитория для потенциальных спонсоров и рекламодателей.

Важной особенностью развития корпоративного спорта является то, что основные его участники — это корпоративные лиги, клубы и команды. То есть корпоративный спорт во многом выбрал в качестве своей изюминки и рыночной ниши командные игровые виды спорта, где основными участниками выступают команды предприятий и организаций, есть команды по месту жительства или просто друзей и товарищей. Сегодня есть специализированные спортивные агентства, которые своей основной деятельностью выбрали именно корпоративный спорт. Хотя в данном сегменте проводятся соревнования и по индивидуальным видам спорта.

Различные частные спортивные школы, клубы, академии, различного рода лагеря и тренировочные сборы, количество которых растет неуклонно, наверное, можно рассматривать как возможную альтернативу государственным школам и клубам. Эти новые частные структуры (вне зависимости от названия) предлагают своим клиентам или то, что не предлагает государство (имея в виду набор видов спорта или индивидуальные тренировки), или более высокое качество, или совокупные услуги (сразу все в одном комплекте: тренировки, сборы и соревнования). Но здесь очень остро стоит вопрос государственного регулирования этого пока стихийного рынка и качества предлагаемых на нем спортивно-оздоровительных услуг. Наверняка в ближайшее время государство обязательно возьмется за решение этого

назревшего вопроса, так как он касается здоровья и безопасности детей, занимающихся во всех этих частных предпринимательских структурах.

Сегодня в развитии клубного формата в массовом спорте обозначились две важные тенденции.

- Создание частных спортивных клубов, школ и академий по различным видам спорта, как игровым (футбол, баскетбол, регби, мини-футбол и др.), так и по индивидуальным (бег, лыжи, скейтбординг, фигурное катание, коньки, теннис, ММА, бокс, шахматы и пр.). Наверняка их количество будет расти, возможно, со временем в них будет совмещение разных видов спорта. По сути, это американская модель клубной системы.
- Создание спортивных клубов с персональными брендами известных спортсменов (и не очень известных, но которые знают

специфику вида спорта) и тренеров, которые, продвигая свои именные бренды, увлекают население более активно заниматься спортом. Кстати, это очень хороший вариант профессиональной деятельности после окончания спортивной карьеры. Например, при непосредственном участии известных спортсменов созданы:

- Спортивная академия Никиты Крюкова (олимпийский чемпион по лыжным гонкам);
- Академия спортивной гимнастики Антона Голоцуцкова (призер Олимпийских игр по спортивной гимнастике);
- Школа чемпионов Екатерины Лобышевой (призер Олимпийских игр по конькобежному спорту);
- Школа по прыжкам в воду «FlyDiving» Глеба Гальперина (призер Олимпийских игр по прыжкам в воду);



Рис. 4. Фитнес-зарядка

Fig. 4. Fitness training

- Школа гимнастики «Академия чемпионов» Никиты Нагорного (чемпион мира по спортивной гимнастике).

- Список таких структур можно продолжать, но необходимо отметить их общие и важные черты:

- многие представленные виды спорта не относятся к списку самых коммерчески привлекательных и «раскрученных»;

- эти структуры объединяет хорошая организация работы (спортивный менеджмент) и грамотная ориентация на клиентов (спортивный маркетинг);

- качественные и профессиональные тренерские кадры;

- хороший набор спортивно-оздоровительных услуг (т.е. тренировок — групповых и индивидуальных) и приемлемые цены;

- грамотная «раскрутка» персонального бренда создателей и основателей;

- ориентация как на профессиональную, так и на любительскую подготовку.

Наверное, за такими спортивными клубами будущее, так как в России большое количество спортивных звезд и просто известных спортсменов и тренеров.

Предпринимательство в фитнес-индустрии

Завершая анализ развития предпринимательства в индустрии спорта России, необходимо сказать о клубах, которые составляют основу фитнес-индустрии. Они сегодня по-разному называются: фитнес-клубы, спортивно-оздоровительные клубы, фитнес-центры, фитнес-студии, велнес-клубы и т. д. Но все эти коммерческие предприятия оказывают населению спортивно-оздорови-

тельные услуги, как правило, на хорошем уровне и за приемлемые деньги.

Фитнес-индустрия зародилась в России более 20 лет назад, и первые фитнес-клубы сразу создавались как полноценные коммерческие предприятия, оказывающие своим клиентам спортивно-оздоровительные услуги. Сегодня можно назвать ключевые факторы успеха фитнес-клубов:

- привлекательный набор спортивно-оздоровительных услуг, изначально ориентированный на запросы и ожидания потребителей с учетом их финансовых возможностей (начиная от обычных групповых занятий, тренажеров и плавания до экзотических фехтования, MMA и сквоша);

- клиентоориентированный подход с учетом всевозможных инструментов маркетинга: умение сначала привлечь клиента, а потом его максимально долго удержать;

- хороший сервис, организованный благодаря использованию средств и методов изучения спроса и анализа интересов клиентов;

- полная финансовая самокупаемость: умение правильно и эффективно соизмерить доходы и расходы с естественным желанием получать прибыль;

- практически полная независимость от государства: получение доходов исключительно за счет привлечения клиентов.

Если оценивать состояние фитнес-индустрии в целом, то необходимо посмотреть официальную статистику за последние годы. Она выглядит достаточно красноречиво: количество фитнес-клубов увеличивается, количество посетителей регулярно растет.

Общий доход российской фитнес-индустрии, согласно оценкам экспертов, уже давно превысил 2 млрд долл. И это как

Таблица 1. Динамика развития фитнес-индустрии

Table 1. Dynamics of development of the fitness industry

Показатели	2015	2016	2017	2018
Количество фитнес-клубов	5.355	6.069	6.308	7.065
Численность занимающихся в фитнес-клубах (млн человек)	3,413	3,992	5,230	5,399

минимум говорит о том, что определенная часть населения готова платить за спортивно-оздоровительные услуги и регулярно заниматься своим здоровьем, т.е. вести здоровый образ жизни.

Важно отметить, что после внесения в 2019 г. поправок в Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» государство включило фитнес-индустрию (в законе клубы называются фитнес-центрами) в качестве полноценных субъектов спортивной отрасли, что автоматически приведет к государственному регулированию.

Теперь, согласно закону, «фитнес-центры организуют работу по формированию здорового образа жизни граждан, создают условия для сохранения и укрепления физического здоровья граждан, а также для их физического воспитания». У фитнес-центров появляются новые права (а по сути, открываются новые возможности для работы):

- организовывать и оказывать гражданам услуги по физической подготовке и физическому развитию;
- организовывать и (или) проводить официальные физкультурные мероприятия и (или) спортивные мероприятия;
- осуществлять подготовку населения к выполнению нормативов испытаний (тестов) комплекса ГТО.

Вместе с тем законодатель накладывает определенные обязательства на фитнес-центры:

- создавать условия по оказанию гражданам услуг по физической подготовке и физическому развитию, в том числе посредством предоставления помещений, зданий, сооружений, обеспечения спортивным инвентарем и оборудованием;
- привлекать квалифицированных работников, обладающих теоретическими знаниями и практическими навыками в сфере оказания соответствующих услуг, обеспечивать условия для повышения их квалификации;
- безвозмездно предоставлять субъектам официального статистического учета

первичные статистические данные и административные данные, необходимые для формирования официальной статистической информации, в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Только жизнь покажет, как теперь будет развиваться фитнес-индустрия, но, скорее всего, сильные фитнес-клубы и сети достаточно быстро адаптируются к новым условиям, а слабые и недобросовестные участники этого рынка покинут эту индустрию, чтобы дать место другим желающим заниматься этой специфической предпринимательской деятельностью в индустрии спорта.

Заключение

В целом, если оценивать сегодня предпринимательскую деятельность в непрофессиональном спорте (фитнес-индустрии и спорте для всех), следует отметить хорошую динамику: многие предпринимательские структуры, предоставляя спортивно-оздоровительные услуги, поддерживают сбалансированное соотношение цены и качества. Данная сфера деятельности, безусловно, таит в себе интересные и привлекательные возможности для новых инвесторов и предпринимателей.

Список литературы

1. Леднев В. А., Братков К. И. Предпринимательство в индустрии спорта: возможности, ожидания и результаты // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. № 1(73).
2. Леднев В. А. Индустрия спорта: обучение предпринимательству и менеджменту // Современная конкуренция. 2017. Т. 11. № 4(64).
3. Леднев В. А. Спорт и бизнес: формы успешного взаимодействия // Вестник РМОУ. 2019. № 3(32).
4. Леднев В. А. Спортивные клубы: типология и потенциал развития // Вестник РМОУ. 2019. № 4(33).
5. Рубин Ю. Б., Леднев М. В., Можжухин Д. П. Матрица компетенций как инструмент обучения предпринимательству в бакалавриате // Высшее образование в России. 2017. № 6.
6. Рубин Ю. Б., Можжухин Д. П. Реализация компетентно-ориентированного подхода в процессе формирования образовательных программ по предпринимательству // Педагогика. 2017. № 6.
7. Рубин Ю. Б. Конкуренция: влияние личностного начала лидеров компаний // Современная конкуренция. 2017. № 3.

References

1. Lednev V. A., Bratkov K. I. Entrepreneurship in the sports industry: opportunities, expectations and results. *Modern competition*, 2019, vol. 13, no. 1(73).
2. Lednev V. A. Sport industry: training in entrepreneurship and management. *Modern competition*, 2017, vol. 11, no. 4(64).
3. Lednev V. A. Sport and business: forms of successful interaction. *Rmou Bulletin*, 2019, no. 3(32).
4. Lednev V. A. Sports clubs: typology and development potential. *Rmou Bulletin*, 2019, no. 4(33).
5. Rubin J. B., Lednev, M. V., D. P. Mozjuhin Matrix of competences as a tool of entrepreneurship education at the undergraduate. *Higher education in Russia*, 2017, no. 6.
6. Rubin Yu. b., Mozhzhukhin D. P. Implementation of a competence-oriented approach in the process of forming educational programs on entrepreneurship. *Pedagogy*, 2017, no. 6.
7. Rubin Yu. B. Competition: influence of the personal beginning of company leaders. *Modern competition*, 2017, no. 3.
8. Rubin Yu. B., Mozhzhukhin D. P. Implementation of a competence-oriented approach in the process of forming educational programs on entrepreneurship. *Pedagogy*, 2017, no. 6.
9. Rubin Yu. B. Competition: influence of the personal beginning of company leaders. *Modern competition*, 2017, no. 3.

DOI: 10.37791/1993-7598-2020-14-1-106-117

Lednev V. A., Vice-President of the Moscow financial and industrial University "Synergy", scientific Director of the faculty of Sports management, head of the Sports management Department, doctor of Economics, Professor, VLednev@synergy.ru

Entrepreneurship in sport: it is necessary to develop the club system

Today, Russia is beginning to actively develop entrepreneurship in the sports industry. Sports clubs in various sports are being created all over the country, and the fitness industry has been developing dynamically for many years. The article analyzes the development of the club system in mass sports. Specific efforts of the state to create sports infrastructure for sports are shown. The best practices of club activities in mass sports (running industry, corporate sports, private sports clubs) are given. It shows how dynamically sports and fitness clubs are developing. As a conclusion, we can say that Russian sports clubs have good opportunities to develop business activities in sports.

Keywords: business, sports industry, club system, entrepreneurship, sports infrastructure, sports club, fitness industry

About authors: Lednev V. A., doctor of Economics, Professor;

For citation: Lednev V. A. Entrepreneurship in sport: it is necessary to develop the club system. *Journal of Modern Competition*, 2020, vol. 14, No. 1(77), pp. 106–117 (in Russian, abstr. in English).