



По итогам конкурса «Профессиональное образование» журнал «Образование. Наука. Научные кадры» за вклад в развитие науки и высшего учебного образования в Российской Федерации и странах СНГ награжден Бронзовой (2009 г.) и Золотой (2010 г.) медалями «Профессиональный учебник».



Международный научно-исследовательский центр судебной экспертизы и исследований

# ОННК

Издается с 2007 г.

## 2022 № 3

# Образование Наука Научные кадры



16+



www.moosvud.ru

ЧЛЕН  
АССОЦИАЦИИ  
ИЗДАТЕЛЕЙ  
НАУЧНЫХ ЖУРНАЛОВ



- Актуальные проблемы высшего образования и науки
- Экономика
- Юриспруденция
- Педагогика

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

РЕКОМЕНДОВАН ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ  
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ, ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ

РЕКОМЕНДОВАН ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ  
МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ, ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ

Образование. Наука. Научные кадры. 2022. № 3. С. 180—183.  
*Education. Science. Scientific personnel.* 2022;(3):180—183.

МЕНЕДЖМЕНТ

Научная статья  
УДК 005.412  
[https://doi.org/10.56539/20733305\\_2022\\_3\\_180](https://doi.org/10.56539/20733305_2022_3_180)  
EDN: <https://elibrary.ru/DKTMRL>

NIION: 2007-0062-3/22-177  
MOSURED: 77/27-004-2022-03-377

---

## Формирование фитнес-культуры в России

**Ринат Семеулович Хисямов**

Институт спортивного менеджмента и права НИУ «Высшая школа экономики»,  
Москва, Россия, [rkhisyamov@hse.ru](mailto:rkhisyamov@hse.ru)

**Аннотация.** Статья посвящена анализу развития фитнес-культуры в России и ее влияния на увеличение числа занимающихся физической культурой. Анализ проводится на основе действий стейкхолдеров — государства и фитнес-индустрии. Уровень знаний и компетенций персонала фитнес-индустрии не соответствует требованиям фитнес-бизнеса. Эффективные коммуникации и профессиональные трансляции ключевых ценностей и приоритетов, влияющих на решение людей стать участниками большого фитнес-общества, фитнес-просвещение населения — это ключевые задачи современного фитнес-менеджера для своих сотрудников. Будущее фитнеса — в его доступности.

**Ключевые слова:** фитнес, фитнес-культура, здоровый образ жизни, качество жизни, менеджмент

**Для цитирования:** Хисямов Р.С. Формирование фитнес-культуры в России // Образование. Наука. Научные кадры. 2022. № 3. С. 180—183. [https://doi.org/10.56539/20733305\\_2022\\_3\\_180](https://doi.org/10.56539/20733305_2022_3_180). EDN: <https://elibrary.ru/DKTMRL>.

---

MANAGEMENT

Original article

## Formation of fitness culture in Russia

**Rinat S. Khisyamov**

Institute of Sports Management and Law of Research University Higher  
School of Economics, Moscow, Russia, [rkhisyamov@hse.ru](mailto:rkhisyamov@hse.ru)

**Abstract.** The article is devoted to the analysis of the development of fitness culture in Russia and its impact on the increase in the number of people engaged in physical culture. The analysis is considered based on the actions of stakeholders — the state and the fitness industry. The level of knowledge and competence of the fitness industry staff does not meet the requirements of the fitness business. Effective communications and professional broadcasts of key values and priorities that influence people's decisions to become members of a large fitness society, fitness education of the population are the key tasks of a modern fitness manager for his employees. The future of fitness is in its accessibility.

**Keywords:** fitness, fitness culture, healthy lifestyle, quality of life, management

**For citation:** Khisyamov R.S. Formation of fitness culture in Russia // *Obrazovaniye. Nauka. Nauchnyye kadry = Education. Science. Scientific personnel.* 2022;(3):180—183. (In Russ.). [https://doi.org/10.56539/20733305\\_2022\\_3\\_180](https://doi.org/10.56539/20733305_2022_3_180). EDN: <https://elibrary.ru/DKTMRL>.

---

Существование фитнеса в России как индустрии в течение 30 последних лет привело к цифрам 3—3,5% населения — приверженцев / потребителей фитнеса [1]. Но что такое 3,5% для 145 млн населения нашей страны? Много это или нет? Учитывая, что за все время существования фитнеса в России услугами индустрии пользовались 6—7% населения [1], то

цифры вряд ли говорят об успехах [2]. Одна из задач данной статьи — определение причин такой статистики. В основе фитнеса — культура отношения к себе, к своему телу, к своему здоровью. Формирование фитнес-культуры возможно на базе общей культуры. К сожалению, на сегодняшний день уровень общей культуры и отношения нашего населения к своему здоровью и физическим кондициям достаточно невысоки. Это норма — пойти к врачу, когда уже пора «ре-

© Хисямов Р.С., 2022

зять». Не предотвратить, не профилактировать как медикаментозным путем, так и через физическую активность... Раз так, то и предпосылки для формирования фитнес-культуры практически отсутствуют.

Уместно будет вспомнить историю возникновения фитнеса как культуры. У земных женщин Древней Греции рождались героини от греческих богов. Потомки героев сформировали группу греческого этноса — аристократов (*греч.* аристос — лучший; кратос — сила, власть).

Эпоха архаики (VIII—VI вв. до н.э.) — время, когда развивались античная философия, культура и искусство, и период появления аристократии. Как особой социальной группой, аристократии были характерны определенная система ценностей и определенный образ жизни. Система ценностей выражалась термином «*калокагатия*». То есть каждый аристократ должен был быть *калос* — в прекрасной физической форме и *когатос* — совершенным внутренне. Сегодня это звучит как: «В здоровом теле — здоровый дух!». Аристократ, как потомок бога, должен был приближаться к божественному идеалу (греки такими их и изображали). Поэтому принцип физической красоты был принципиально важен. Каждый аристократ в течении всей своей жизни должен был формировать свое тело. Именно в Греции появляется атлетика — спорт. Аристократ физически воплощал разностороннего человека. Атлетика — форма создания совершенного и умелого тела. Поэтому значительную часть своей жизни, начиная с детства, аристократы занимались атлетикой.

Если говорить о качественной жизни, то фитнес — это не здоровый образ жизни, а *образ жизни*. Если бы фитнес-культура была у нас на высоком уровне, то потребность заботы о своем здоровье (физическом и психологическом) находилась бы в числе базовых потребностей. На данный момент этого не происходит. Пора начать формировать фитнес-культуру на всех уровнях. Начиная с детских садов и школы. И это не только закаливание и физические активности, но и обучение правильному питанию. Сложно добиться формирования культуры отношения к себе в семье, где нарушаются нормы как физической активности, так и культуры питания. И это обязанность государства — формировать программы образования населения как фундамент фитнес-культуры.

Сегодня частный бизнес, компании спортивно-оздоровительной сферы выполняют социально-оздоровительную функцию. Но возможности частного бизнеса не сопоставимы с возможнос-

тями государства в контексте формирования массированного спроса на фитнес как ключевой маркер влияния на качество жизни. Выполняя общественно-полезную функцию, фитнес нуждается в социальной рекламе своих преимуществ.

Возвращаясь к цифрам, отраженным в начале статьи, возникают вопросы и к самой фитнес-индустрии: «А что вы сами сделали для того, чтобы не ушли от вас те, кто с вами уже был? Что вы сделали, чтобы процент занимающихся увеличился? Кроме открытия новых клубов, всевозможных акций, подарков и объявлений, что лучшие профессионалы города работают именно в вашем клубе». Можно констатировать, что уровень образования и подготовки 75—80% сотрудников индустрии не соответствует требованиям утвержденного профессионального стандарта «Специалист по продвижению фитнес-услуг» [2]. Все это следствие поэтапных событий, произошедших в индустрии за последние 8—10 лет. Прекращение проведения фитнес-конвенций, в форматах которых были программы повышения квалификации для тренерского состава, отказ от этапных оценок тренерского состава внутри фитнес-организации. Попытки возродить конвенции пока не дают должного результата с точки зрения увеличения масштаба участников. С 2014 г., не считая федеральные фитнес-сети, в структуре которых есть подразделения внутреннего обучения сотрудников, 75—80% фитнес-организаций извлекли из бюджетов расходы на обучение и развитие персонала. В основе таких решений — возложить все расходы на развитие и обучение на самих сотрудников. Ответная реакция: «А зачем, я и так все знаю!».

Определение и обсуждение профессионализма и компетентности тренерского состава не являются целью данной статьи. Однако представляется интересным рассмотреть обучение и сертификацию в России в сравнении со странами — лидерами мирового фитнеса. В качестве примера приведем Международную ассоциацию спортивных наук (ISSA), членом которой является автор статьи. Для фитнес-тренера существует четыре уровня. Получая сертификат 3-го уровня «Сертифицированный фитнес-тренер», вы можете работать с ним ровно два года, потому что в сертификате указаны дата выдачи и дата окончания срока действия. Спустя два года, если вы захотите подтвердить данный сертификат, то должны не только пересдать экзамены, но и подтвердить количество часов работы фитнес-тренером. Чтобы перейти на 2-й уровень, нужно сдавать обязательные новые экзамены. Переход на 1-й уровень также требует новых экзаменов с

подтверждением большего количества часов работы фитнес-тренером. Одно условие для всех видов сертификатов — вам его не выдадут, если вы не предоставите сертификат, что вы специалист по оказанию первой медицинской помощи. Высший уровень ISSA — мастер фитнес-наук [3]. Чтобы стать мастером фитнес-наук, нужно иметь ученую степень, два высших образования (одно — обязательно профильное), не менее 15 научных работ, иметь сертификацию не только по направлению «Персональный тренер», но и уметь работать с детьми, пожилыми, женщинами, знать фитнес-нутрициологию и т.д. В среднем на получение степени мастера фитнес-наук уходит порядка 15—20 лет непрерывного обучения и развития.

А что происходит у нас? Вы отучились на курсах повышения квалификации, получили сертификат и можете, поработав пару лет тренером, уйти в другую область. А затем, через 3—5 лет работы, вы возвращаетесь на работу фитнес-тренером. Во многих компаниях принято, что приоритетом при найме на работу пользуется тренер, имеющий сертификат определенной организации. И с теми знаниями, которые вы получили 5—10 лет назад, вы начинаете работать с клиентами. Но многое может измениться за эти годы: научные парадигмы, новые теории в физиологии и биохимии, новые методики. И никто не оценивает соответствие уровня знаний и компетенций вернувшегося сотрудника.

Кроме знания дисциплин, непосредственно влияющих на достижение результата тренировочного процесса, фитнес-тренеру необходимо знать и формировать навыки клиентского сервиса, предупреждения конфликтов, работы с возражениями, положительных коммуникаций. Потому что в фитнес-клубе тренер оказывает услугу, за которую клиент заплатил деньги. А это отношения, которым нужно обучаться. Поэтому обучение и развитие персонала фитнес-клубов — достаточно серьезная проблема. Сегодня предлагаются программы по переподготовке фитнес-тренеров, но реакция, выраженная в количестве слушателей данных программ, не соответствует как современным требованиям фитнес-рынка, так и ожиданиям.

Необходимо отдельно сказать о фитнес-менеджменте. Поскольку фитнес — это сегмент бизнеса, то привлечение и увеличение числа потребителей фитнеса целиком и полностью зависит от эффективного управления. До пандемии в России в среднем открывалось около 2000 клубов, но приблизительно столько же и закрывалось. Депривация — отсутствие ключевых ком-

петенций в управлении непосредственно фитнес-продуктом, отсутствие высококвалифицированных и компетентных фитнес-директоров, фитнес-менеджеров, глубоко понимающих специфику и особенности управления фитнесом. Уровень непосредственно фитнес-менеджмента не соответствует возможностям индустрии и бизнеса. Если проблемы с уровнем тренерского состава более выражены в силу их постоянного профессионального общения с клиентами фитнес-клубов, то уровень менеджмента определяется критериями, порой не видимыми для клиентов. Большинству руководителей фитнес-клубов России необходимы минимум повышение квалификации и профессиональная переподготовка, необходимы ключевые знания и компетенции по управлению организационным капиталом в плане продвижения синектики и эклектики фитнеса. Нужны практикоориентированные программы, позволяющие выпускникам незамедлительно применять полученные знания уже в процессе обучения, что в итоге влияет на формирование эффективных бизнес-процессов, увеличивая спрос на фитнес как продукт, повышающий качество жизни. Стремительные изменения внешней среды и вызовы требуют у фитнес-менеджмента быстрой реакции и навыков принятия эффективных управленческих решений. Эффективные коммуникации и профессиональные трансляции ключевых ценностей и приоритетов, влияющих на решения людей стать участниками большого фитнес-общества, фитнес-просвещение населения — это ключевые задачи современного фитнес-менеджера для своих сотрудников.

Будущее фитнеса — в его доступности. Доступность влияет на массовость. Доступность фитнеса для населения возможна только в условиях низкого вхождения в бизнес для желающих инвестировать в фитнес. Сегодня затраты на открытие и обслуживание фитнес-объекта не представляют возможности бизнесу существенно понижать стоимость услуг для населения. Связь между доходом населения и развитием фитнес-индустрии прослеживается довольно ярко. Спрос на фитнес-услуги эластичен по доходу населения. Исследователь Вадим Галкин, анализируя российский рынок фитнес-услуг, приходит к выводу, что рост реального дохода населения на 5% приводит к увеличению расходов на фитнес более чем на 10% [4]. Исследователь делает вывод, что полное удовлетворение населением первичных потребностей приводит к существенному росту расходов на фитнес и индустрию развлечений. Комплексное решение коррекции факторов, отражающих конечные затраты населе-

ния на фитнес-услуги, — это необходимое условие для выполнения программы «Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года» [5].

### Список источников

1. Fitness-Expert. Отраслевая бизнес-площадка // URL: <https://fitnessexpert.com/> (дата обращения: 01.06.2022).
2. Приказ Минтруда России № 950н от 24 декабря 2020 г. // URL: <https://mintrud.gov.ru/> (дата обращения: 24.05.2022).
3. Международная ассоциация спортивных наук (ISSA) // URL: <https://www.issatrainee.com/> (дата обращения: 17.03.2022).
4. Галкин В.В. Доходы населения и фитнес. Влияние культурных и экономических факторов на фит-бизнес // URL: <http://vadim-galkin.ru/sport-2/fit-biznes/doxody-naseleniya-i-fitness-vliyanie-kulturnyx-i-ekonomicheskix-faktorov-na-fit-biznes/> (дата обращения: 20.12.2021).
5. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2030 года // URL: <http://static.government.ru/>

[media/files/Rr4JTrKDQ5nANTR1Oj29BM7zJBHXM05d.pdf](http://static.government.ru/media/files/Rr4JTrKDQ5nANTR1Oj29BM7zJBHXM05d.pdf)

### References

1. Fitness-Expert. Industry business platform // URL: <https://fitnessexpert.com/> (date of access: 06/01/2022).
2. Order of the Ministry of Labor of Russia No. 950n dated December 24, 2020 // URL: <https://mintrud.gov.ru/> (date of access: 05/24/2022).
3. International Sports Science Association (ISSA) // URL: <https://www.issatrainee.com/> (date of access: 03/17/2022).
4. Galkin V.V. Incomes of the population and fitness. Influence of cultural and economic factors on the fit business // URL: <http://vadim-galkin.ru/sport-2/fit-biznes/doxody-naseleniya-i-fitness-vliyanie-kulturnyx-i-ekonomicheskix-faktorov-na-fit-biznes/> (date of access: 12/20/2021).
5. Strategy for the development of physical culture and sports in the Russian Federation for the period up to 2030 // URL: <http://static.government.ru/media/files/Rr4JTrKDQ5nANTR1Oj29BM7zJBHXM05d.pdf>

### Информация об авторе

**Р.С. Хисьямов** — доцент НИУ «Высшая школа экономики», менеджер Института спортивного менеджмента и права Высшей школы юриспруденции и администрирования НИУ «Высшая школа экономики», руководитель направления «Фитнес-индустрия и здоровый образ жизни» НИУ «Высшая школа экономики», член международной ассоциации спортивных наук (ISSA).

### Information about the author

**R.S. Khisyamov** — Docent of the National Research University Higher School of Economics, Manager of the Higher School of Jurisprudence and Administration of the National Research University Higher School of Economics, Manager of the Institute of Sports Management and Law of the HSE, member of the International Sports Sciences Association (ISSA).

Статья поступила в редакцию 15.08.2022; одобрена после рецензирования 29.08.2022; принята к публикации 15.09.2022.

The article was submitted 15.08.2022; approved after reviewing 29.08.2022; accepted for publication 15.09.2022.