

Данный элективный курс может иметь свое продолжение в 10-м классе по теме «Уравнения и неравенства с параметром, сводящиеся к квадратным».

Элективные курсы – это новейший механизм актуализации и индивидуализации процесса обучения. С хорошо разработанной системой элективных курсов каждый ученик может получить образование с определенным желаемым уклоном в ту или иную область знаний.

Таким образом, элективные курсы незаменимы для достижения основных целей образования на старшей ступени школы.

**Секция «Актуальные проблемы физической культуры и спорта»,
научный руководитель – Родин М.А., канд. пед. наук, доцент, профессор РАЕ**

**ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ДЛЯ ПРОЕКТА
ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС КЛУБА**

Гребнев В.Ю.

*УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина,
Екатеринбург, Россия*

Предполагаемое создание нового фитнес клуба требует от инициаторов этого проекта решения многих организационных вопросов, важным из которых является поиск своей целевой аудитории. Прежде всего, необходимо исследовать существующий рынок в фитнес-индустрии. Изучение контингента потребляемых услуг, содержания фитнес-программ, стоимость услуг позволит выстроить свою стратегию развития фитнес клуба.

Предметом исследования работы явилось изучение рынка для проекта открытия фитнес клуба в городе Екатеринбурге. Цель – исследование и изучение рынка фитнес услуг в городе Екатеринбурге. Задача – исследование рынка по основным критериям: показатели, факторы влияния, предлагаемые фитнес-программы, в том числе групповые и персональные, особенности и тенденции развития фитнес центров. Актуальность данной работы связана с положительной динамикой развития фитнес-услуг, которые на сегодняшний день стали востребованными среди людей, ведущих здоровый образ жизни.

Основными показателями рынка фитнес-услуг являются предложение, спрос на услуги, потребители. Российский рынок фитнес-услуг существенно уступает по объему предложения американскому и европейскому, но темпы его роста стремительны. По данным агентства маркетинговых и социологических исследований MAGRAM MarketResearch, за минувший год рынок фитнес-услуг в Москве достиг 300-350 млн. \$ [6]. Емкость общероссийского рынка составляет около 500 млн. \$. В регионах эта цифра значительно меньше, порядка 5-20 млн. \$. Несмотря на довольно внушительные размеры и высокие темпы роста, потенциал развития фитнес-индустрии в России все еще остается огромным.

По мнению экспертов, спрос на фитнес-услуги существенно увеличился только в последние пятьдесят лет, в связи с изменением культуры потребления, модой на ведение здорового образа жизни. В крупных городах показатели насыщенности рынка значительно выше, чем в развивающихся. В России VIP-сегмент уже заполнен более чем на 70-90%, однако при этом потребитель VIP-услуг довольно нестабилен и нелоялен [6]. Этим можно объяснить высокий уровень конкуренции в VIP-сегменте и не очень большой потенциал для его роста. Примерно три четверти рынка фитнес-услуг в стоимостном выражении на сегодняшний день приходится на дорогой сектор.

Список литературы

1. Алгебра: Для 9 класса: Учеб. пособие для учащихся шк. и кл. с углубл. изуч. математики / Н.Я. Виленкин, Г.С. Сурвилло, А.С. Симонов, А.И. Кудрявцев; Под. ред. Н.Я. Виленкина. – 3-е изд. – М.: Просвещение, 2007. – 367 с.
2. Алгебра: Учеб. для 9 кл. сред.шк. / Ю.Н. Макарычев [и др.]. – М.: Мнемозина, 2008. – 447 с.
3. Мордкович, А.Г. Алгебра. 9 кл.: В двух частях. Ч.1: Учеб. для общеобразоват. учреждений / А.Г. Мордкович. – 6-е изд. – М.: Мнемозина, 2004. – 192 с.
4. Мордкович, А.Г. Алгебра. 9 кл.: В двух частях. Ч.2: Задачник для общеобразоват. учреждений / А.Г. Мордкович, Т.Н. Мишустина, Е.Е. Тульчинская. – 6-е изд. – М.: Мнемозина, 2004. – 144 с.

По оценке Reebok-Fitness, степень насыщения среднего сегмента в России равна 50 - 60% [6]. При этом довольно высока эластичность и емкость сегмента. Ориентирован данный сегмент прежде всего на формирующийся средний класс, доход которого составляет более \$600 на члена семьи в месяц. В этом секторе рынка идет основная конкуренция, поскольку средняя ценовая ниша дает наибольшие возможности для расширения бизнеса.

Нижний сегмент обслуживается в основном бывшими советскими спортивно-оздоровительными центрами и физкультурными комплексами, которые могут принять весьма ограниченное число клиентов. Они работают по принципу разовой или абонементной системы оплаты, без клубного членства. Такие заведения доступнее, чем фитнес-центры, но уровень сервиса в них значительно ниже. Емкость нижнего сегмента составляет 60%.

По результатам исследования, проведенного компанией Symbol-Marketing, самой активной группой посетителей фитнес клубов являются женщины до 30 лет. Мужчины реже посещают фитнес-центры, и в основном в возрасте до 35 лет. Спортивная активность у всех групп потребителей снижается к 40 годам. Фитнес клубы посещают только около 11% мужчин и 9% женщин старше 40 лет. По данным экспертов, более 5% занимающихся фитнесом, являются сотрудниками крупных российских компаний и корпораций, еще 15% являются работниками иностранных и совместных предприятий. Спрос на фитнес-услуги города Екатеринбурга удовлетворен всего на 60-70%. Местные операторы формируют цены без оглядки на стоимость услуг клубов-соперников, в связи с отсутствием жесткой конкуренции.

Группа лидеров на екатеринбургском рынке фитнес-услуг состоит из семи-восьми игроков, на долю которых приходится около 30% совокупного оборота местной фитнес-индустрии. К ним относятся: PowerhouseGym, WorldGym, WorldClass, "Флекс", "Экстрим", фитнес-центр Атриум Палас Отелы и WTC, фитнес-клуб при спортивном центре "Верх-Исетский" и др.

При сегодняшнем уровне спроса на фитнес-услуги в городе могут работать около 100 крупных фитнес-центров. Запросы населения значительно превышают предложение. В КОБОН дают следующие оценки дефицита спортцентров: рынок фитнес-услуг города заполнен на 70% в классе premium и на 60% – в среднем ценовом сегменте.

Одной из особенностей российского рынка фитнес-услуг является изменение возрастной аудитории фитнес клубов. Большое количество людей среднего и пожилого возраста испытывают потребность

поддержании своего здоровья и физической формы. Такая тенденция предполагает вовлечение в занятия фитнесом людей данной возрастной категории. Это значит, что в фитнес-индустрии всё большей популярностью будут пользоваться программы, направленные на сохранение здоровья. Практически во всех фитнес-клубах Екатеринбурга высокого уровня клиентам предлагают пройти медицинское фитнес-тестирование, что значительно сокращает риск получения травм и помогает правильно составить программу тренировок.

Передовая мировая практика в области фитнеса всё больше идет по пути индивидуального дифференцированного подбора услуг для конкретного клиента. На приобретаемые клиентом дополнительные услуги, не входящие в клубные карты, приходится большая часть оказываемых услуг. По процентному соотношению между приобретаемыми дополнительными услугами и базовым набором услуг, входящих в клубную карту, Екатеринбург в среднем несколько отстает от других крупных городов.

Сегодня на рынке действуют около десяти крупных клубов и центров (1,5 - 3 тыс. кв. м и более), несколько десятков средних (от 500 до 1500 кв. м) и небольших (менее 500 кв. м) клубов. Всего количество фитнес-клубов, включая небольшие студии и клубы, входящие в инфраструктуротелей, превысило сотню. Самыми крупными по количеству посетителей (до 5 тыс. человек в месяц) являются сетевые клубы управляющей компании «Профит»: два – международной сети PowerhouseGym в премиум-сегменте, один – международной сети WorldGym в премиум-сегменте, клуб международной сети ExtremeFitnessAthletics. Екатеринбургский рынок включает в себя три московские сети: OrangeFitness и CityFitness, управляемые компанией «Страта Партнерс», а также «Империя Фитнеса» (одноименные клубы в среднем сегменте). На рынке действуют две местные сети: «Дансхолл» и «Фитнес-шейп», которые имеют по две-три площадки в среднем сегменте.

Перспективы развития российского рынка фитнес-услуг оптимистичны – его рост ожидается на уровне не ниже 25% в год. Потенциальная емкость российского рынка фитнес-услуг составляет порядка \$2 млрд. По прогнозам компании "Бизнес Порт", рынок достигнет этой величины через 4-5 лет. Из всего населения Екатеринбурга на сегодняшний день постоянно занимаются фитнесом около 1% (для сравнения: в Москве – 3%) [5]. Спрос растет по мере появления и продвижения на рынок новых фитнес-центров. Несмотря на быстрый рост рынка фитнес-услуг, предложения на рынке по-прежнему недостаточно – он заполнен на уровне 30-40% [5].

Конкуренция на Уральском рынке фитнес-услуг высокая: сильных игроков можно пересчитать по пальцам. Приход в Екатеринбург таких крупных международных операторов, как PowerhouseGym, WorldGym, WorldClass и ExtremeFitnessAthletics, является доказательством стремительного роста рынка фитнес-услуг в последнее время. Все ведущие игроки российского рынка являются крупными системами фитнес-клубов. Исходя из этого становится очевидно, что будущее за масштабными сетевыми проектами, а не за отдельными взятыми клубами. Аналогии с европейскими показателями подтверждают данное высказывание. По данным "Deloitte & Touche", на сегодняшний день в Великобритании на сетевые клубы приходится 58% от общего числа фитнес-центров, а во Франции – 75%.

На сегодняшний день в Екатеринбург охвачены не все группы потенциальных потребителей. Сейчас целевой аудиторией практически у всех крупных фитнес-

центров нашего города являются менеджеры среднего и высшего звена, состоятельные люди. Рост рынка сдерживает недостаточное число тренеров высокой квалификации в ряде направлений.

Список литературы

1. Бардиш Г. О. Проектный анализ: учебник / Г. О. Бардиш - К.: Знание, 2006.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. - Изд. 2-ое, перераб. и доп. - К.: Эльга: Ника-центр, 2006. - 552 с.
3. Грашина М., Дунган В. "Основы управления проектами" / М. Грашина, В. Дунган - СПб: "Питер", 2006. - 208 с.
4. Клиффорд Ф. Управление проектами: учебник / Клиффорд Ф. - М.: Дело и Сервис, 2007. - 597 с.
5. Михальчук П. Selfmade тело / П. Михальчук. Эксперт-2005. - №14 - с. 17
6. Москаленко Л. Инвестиции в тело / Л. Москаленко. Эксперт-2002. - №33 - с. 26

РАЗВИТИЕ ВЗРЫВНОЙ СИЛЫ БАСКЕТБОЛИСТОВ, ПРИМЕНЯЯ УДАРНЫЙ МЕТОД ТРЕНИРОВКИ

Игошин В.Ю., Шайхисламов А.А., Коновалов И.Е.

Поволжская государственная академия физической культуры, спорта и туризма, Казань, Россия

Актуальность. Современный баскетбол предъявляет высокие требования к тренированности спортсменов в части их технической, тактической и психологической подготовленности. В свою очередь эффективность реализации данных компонентов тренировки не возможна без должной базовой физической подготовки. Таким образом, состояние развития физических качеств и двигательных способностей, и исходных от них, имеют ключевое значение в формировании спортивного мастерства баскетболистов. Одним из наиболее важных способностей необходимых в баскетболе является взрывная сила, развитие которой позволяет развивать исходную от нее - амортизационную силу. Амортизационная сила лежит в основе многих технических действий баскетболистов, и проявляется когда необходимо остановить начатое движение (действие) и быстро начать другое.

Учитывая, что наиболее эффективным методом развития взрывной силы и соответственно амортизационную силу является ударный метод, однако крайне мало упражнений, которые можно модифицировать под специфику того или иного вида спорта, учитывая сложность и необходимую интенсивность овладения техническими элементами.

В этой связи **целью нашего исследования** является выявление наиболее эффективных средств развития взрывной силы у баскетболистов ударным методом.

Для достижения цели предполагалось решение следующей **задачи**: определить наиболее эффективные упражнения необходимые для развития взрывной силы у баскетболистов, выполняемые ударным методом тренировки.

Результаты исследования. Научной основой использования ударного метода тренировки взрывной силы, в зарубежной теории спорта чаще используется термин «плиометрическая тренировка», так называемый «растягивательный рефлекс». Ударный метод включает произвольность и непроизвольность нервно-мышечных процессов. Скелетные мышцы содержат специальные рецепторы, чувствительные к растягиванию мышцы. Целью этих рецепторов является предохранить мышцы от повреждения при чрезмерно быстром растягивании. Сутью предохранения является непроизвольное сокращение мышцы во время быстрого растягивания (например, во время приземления при прыгивании с возвышения). Это сокращение проявляется менее чем за одну десятую