

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІТНЕС-ІНДУСТРІЇ В УКРАЇНІ

### PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE FITNESS INDUSTRY IN UKRAINE

Дембіцька О. О., Гайдай С. І., Чайченко Н. Л., Хапсаліс Г. Л.  
Державний торговельно-економічний університет,  
м. Київ, Україна

DOI <https://doi.org/10.32782/2522-1795.2023.15.21>

#### Анотації

**Мета статті** – проаналізувати основні перспективні напрямки розвитку фітнес-індустрії в Україні. **Матеріал.** Для досягнення мети та вирішення завдань дослідження використано теоретичний аналіз й узагальнення даних науково-методичної літератури та Інтернет-джерел. Фітнес-індустрія є сферою успішного та перспективного бізнесу, адже за темпами розвитку посідає друге місце у світі після інтернет-технологій. Проте, епідемія COVID-19, а потім і війна суттєво вплинули на індустрію. Саме тому актуальним стає питання вивчення перспективи розвитку фітнес-індустрії в Україні. **Результати.** У статті проаналізовано основні властивості притаманні послугам фітнес-індустрії. Помічено, що популярність занять фітнесом криється у прагненні надати допомогу людям у залученні до здорового способу життя. Проведено SWOT-аналіз конкурентоспроможності фітнес-клубів, який допоміг визначити, що важливим аспектом обраної стратегії для розвитку та підвищення конкурентоспроможності фітнес-клубів є чіткі підходи до її реалізації. Висвітлено особливості роботи фітнес-індустрії у період пандемії COVID-19. Помічено, що незважаючи на закриття частини фітнес-клубів, яке пов'язане із локдауном та війною, на ринку ще актуальна проблема дефіциту кадрів. Це обґрунтовано тим, що в Україні практично відсутня професійна підготовка фітнес-тренерів. Також перераховано світові бренди галузі та наведено думки українських експертів, щодо найбільш популярних фітнес-напрямків, які слід розвивати в Україні, і які зможуть стати трендовими у майбутньому. **Висновки.** Аналіз сучасних напрацювань українських та іноземних експертів дав змогу виділити тренди фітнес-індустрії, які будуть популярні в Україні. Серед яких можна виділити найперспективніші: медичний фітнес та реабілітація, антистрес-тренування, функціональний тренінг та військовий фітнес, а також outdoor-тренування та тренування з елементами гейміфікації. А для забезпечення спортивних закладів кваліфікованими тренерами має бути забезпечене якісне навчання та введена сертифікація. Українська фітнес-індустрія може бути перспективною, якщо будуть створені привабливі умови для інвесторів та умови для розвитку масових занять руховою активністю.

**Ключові слова:** фітнес-індустрія, тренд, фітнес-клуб, фітнес-тренер, фітнес-технологія.

**The purpose** of the article is aimed at analyzing the main promising directions of development of the fitness industry in Ukraine. **Material and methods.** To achieve the goal and solve the problems of the study, theoretical analysis and generalization of data from scientific and methodological literature and Internet sources were used. The fitness industry is a sphere of successful and promising business, because in terms of development it ranks second in the world after Internet technologies. However, the COVID-19 epidemic and then the war had a significant impact on the industry. That is why the issue of studying the prospects for the development of the fitness industry in Ukraine becomes relevant. **The results.** The main properties inherent in the services of the fitness industry have been analyzed. It has been noticed that the popularity of fitness classes has a secret, which lies in the fact that the goal of all fitness programs is not to achieve high sports results, but to help people engage in a healthy lifestyle. Accordingly, all fitness programs are built on the basis of the safety principle. It is noted that their basis is the maximum benefit for human health. A SWOT-analysis of the competitiveness of fitness clubs was carried out, which helped to determine that an important aspect for the chosen strategy for the development and increase of the competitiveness of fitness clubs is clear approaches to its implementation. The author describes in detail the peculiarities of the fitness industry during the difficult period of the COVID-19 pandemic. It was noticed that despite the closure of some fitness clubs, which is connected with the lockdown, the problem of shortage of personnel is still relevant in the market. This is based on the fact that there is practically no professional training of fitness trainers in Ukraine. The global brands of this industry are also listed and it is indicated that global trends do not correspond to national ones, and the opinions of Ukrainian experts in the field of fitness industry are given regarding the most popular directions

that should be developed in Ukraine and which can become trendy in the future. **Conclusions.** The analysis of modern developments of Ukrainian and foreign experts made it possible to identify trends in the fitness industry that will be popular in Ukraine. Among which are the most promising: medical fitness and rehabilitation, anti-stress training, functional training and military fitness, as well as outdoor training and training with gamification elements. And in order to provide sports institutions with qualified coaches, quality training should be provided and certification should be introduced. The Ukrainian fitness industry can be promising if attractive conditions are created for investors and conditions for the development of mass physical activity.

**Key words:** fitness-industry, trend, fitness-club, fitness-trainer, fitness-technology.

**Вступ.** Фітнес-індустрія стрімко розвивається в усьому світі завдяки комерційній орієнтації, а тенденції у сфері фітнесу швидко змінюються. Лідером фітнес-індустрії тривалий час залишаються США, де до занять фітнесом залучено 19,1% населення. Загальна залученість населення країн Європейського союзу (включаючи Норвегію, Швейцарію, Туреччину та Україну) складає 7,8%, а осіб старше 15 років – 9,4% [3]. Найбільша кількість членів фітнес-клубів у Німеччині (11,1 млн) та Великобританії (9,9 млн). Найбільша залученість громадян до занять руховою активністю у Швеції (21,6% населення) та Нідерландах (17,1%), що пояснюється не лише традиціями та політикою держав, а й високим рівнем урбанізації та наявності великих фітнес-операторів у цих країнах.

За кількістю фітнес-закладів Україна на 11 позиції у Європі та станом на 2019 рік налічувала 1765 фітнес-клубів різного типу. В нашій країні дохід від фітнес-послуг становив 266,5 млн євро. До занять фітнесом в Україні було залучено 1,2 млн осіб, що становить 2,9% населення [9]. Цей показник значно нижче провідних європейських фітнес-країн, однак свідчить про значний потенціал розвитку індустрії. Проте, епідемія COVID-19, а потім і війна суттєво вплинули на індустрію: дохід знизився, так як вартість послуг залишилася такою ж, а кількість клієнтів зменшилася; почали проводити онлайн-тренування, які є менш ефективними у порівнянні із заняттями у залі. Саме тому актуальним стає питання вивчення перспективи розвитку фітнес-індустрії в Україні.

**Матеріал і методи дослідження.** Для досягнення мети та вирішення завдань дослідження використано теоретичний аналіз й узагальнення даних науково-методичної літератури та Інтернет-джерел.

**Результати дослідження.** На сьогоднішній день спостерігається тенденція до підвищення зацікавленості широкого кола людей до занять різними видами фізичних вправ, як в Україні, так і у світі. Одним з найпопулярніших видів фізичної активності є фітнес. В Україні перші фітнес-центри почали з'являтися лише після здобуття нею статусу незалежної держави [5, с. 11].

Сучасні науковці фітнес-послуги розуміють як складний, багатоаспектний економічний та водночас соціально-педагогічний об'єкт, що характеризується сукупністю властивостей, які відповідають потребам цільових споживачів за рівнем доступності, безпеки, якості навчання, що забезпечується тренером, якості роботи обслуговуючого персоналу спортивно-оздоровчої установи тощо [4, с. 186].

В сучасному світі фітнес став не просто способом зробити своє тіло красивим, а й модним та комерційним явищем. Фітнес-клуби «демонструють» соціальне становище людей, які їх відвідують. Розширюється професійна мережа та навчальні центри з підготовки і сертифікації фітнес-інструкторів та персональних тренерів; розвивається фітнес-консалтинг (проектування, організація та управління фітнес-клубами); кадрові центри займаються набором необхідного персоналу; з'явилися освітні програми «Спортивний менеджмент» та програми MBA «Менеджмент в індустрії фітнесу» (керуючий фітнес-клубом, фітнес-директор). Виробляється та просувається на ринок фітнес-харчування, фітнес-одяг, фітнес-косметика, фітнес-література, інші супутні товари; формується відповідний стиль споживання та аудиторія споживачів фітнес-продукту з урахуванням її соціально-демографічних характеристик, виду фітнесу, форм тренування тощо. А перспективи розвитку

ринку фітнес-індустрії пов'язані зі збільшенням прихильників здорового способу життя та зростанням доходів населення.

Необхідно зазначити, що цьому виду послуг притаманні наступні властивості:

1. Існує велике різноманіття послуг і продуктів, пов'язаних з фітнес-індустрією, життєвий цикл яких дуже обмежений швидким впровадженням нових розробок у медицині, спорті та техніці.

2. Послуги фітнес-індустрії відносно легко замінити на інші, зокрема на товари й послуги інших галузей. Наприклад, для бажаючих схуднути може бути запропонована програма тренувань, дієтичні рекомендації або прийом БАДів. Таким чином, фітнес-послуги мають високий ступінь субститутності та компліментарності.

3. Можливість заміни (субститутність) приводить до чутливої реакції ціни на ці послуги з боку клієнтів. Вони швидко переключаються на послуги інших фітнес-інструкторів або займаються самостійно.

4. Велике значення має кваліфікація персоналу для сприйняття якості послуг для споживача. Для більшості клієнтів це пріоритетний фактор. Наслідком цього стає те, що замінити консультанта центру іншим не дуже просто. А за переходу тренера до іншого закладу клієнти легко переходять в інше місце.

5. Фітнес-послуги нематеріальні. Їх неможливо відчутти до отримання. Це створює невизначеність споживача у виборі місця їх отримання. Зменшити це можна за рахунок PR-компаній, позитивної громадської думки, висловлень експертів та постійних відвідувачів центрів.

6. Ці послуги нестандартні, потребують індивідуального підходу до клієнта з огляду на його особливості та цілі отримання послуг [2, с. 91].

Щоб найкраще зрозуміти необхідність розвитку фітнес-індустрії необхідно провести SWOT-аналіз конкурентоспроможності фітнес-клубів (таблиця 1). Він передбачає виявлення слабких та сильних сторін, а також загроз та можливостей, а далі встановлення зв'язків між ними, які можуть бути використанні для формування стратегії розвитку.

Провівши SWOT-аналіз, можна зазначити що важливим аспектом для обраної стратегії розвитку та підвищення конкурентоспроможності фітнес-клубів існують такі підходи до її реалізації [10, с. 161]:

1. Знайти свою особливість (особливий стиль, якість фітнес залу, або особлива взаємодія зі своїми споживачами).

2. Взаємодіяти, пізнавати та постійно тримати в клубі свою клієнтську базу. Клієнти люблять знайомство і відчують себе цінними, якщо фітнес-клуби адаптують свій підхід до них. Наприклад, безкоштовний тиждень фітнесу, або тестовий період, під час якого створити регулярність тренувань, а вже потім продати тривалу карту.

3. Прислуховуватися до побажань споживачів. Відвідувачі фітнес-клубу добре реагують на індивідуальні бонуси, виходячи з їх минулого досвіду відвідування клубу. Якщо клієнт користувався масажами, йому можна вкласти в карту більше саме цих додаткових послуг, що змусить залишатися постійним клієнтом.

4. Долучатися до міста. Можна стати спонсором чи самостійно організувати місцеві фітнес-заходи (веселі естафети для дітей, марафони, пробні заняття). Також можна пропонувати свої послуги місцевим групам, позашкільним клубам, а це дасть можливість продемонструвати, що може запропонувати фітнес-клуб.

Незважаючи на закриття частини фітнес клубів, яке пов'язане із локдауном та війною, на ринку все ще актуальна проблема дефіциту кадрів. Оператори ринку визнають, що саме забезпечення якісного тренерського складу є основним викликом. Тому перед закладами вищої освіти, в яких навчають фахівців для фітнес-індустрії постає важливе завдання підготувати фітнес-тренера який буде володіти: знаннями про засоби фітнесу для збереження та зміцнення здоров'я; методиками розвитку рухових якостей людей різного віку; методикою проведення практичних занять з різних видів фітнесу (аеробний, силовий, аква-фітнес тощо) з використанням різного обладнання,

## SWOT-аналіз конкурентоспроможності фітнес-клубів

<b>S-Сильні сторони</b>	<b>W-Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість найму кваліфікованих тренерів;</li> <li>– сучасне обладнання;</li> <li>– наявність внутрішньої підготовки фітнес-кадрів (фітнес-школи, підвищення кваліфікації);</li> <li>– існують фітнес-програми, які відповідають світовим стандартам;</li> <li>– можливість надавати скидки, кредитне придбання абонементу;</li> <li>– зручний графік роботи фітнес-клубів, а деякі працюють 24/7;</li> <li>– амбітні команди, фітнес-марафони та інші заходи, які націлені на результат;</li> <li>– збільшення відвідуваності групових тренувань з року в рік;</li> <li>– збільшення кількості проведених фітнес-заходів в місті;</li> <li>– програма «єПідтримка» на придбання абонементів до спортзалів чи фітнес-клубів [7]</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– висока конкуренція серед фітнес-клубів в місті;</li> <li>– висока плінність кадрів (пов'язана зі слабкою матеріальною і нематеріальною мотивацією персоналу);</li> <li>– соціальна незахищеність працівників (немає соціального пакету, пільг);</li> <li>– відсутність страхування;</li> <li>– зниження цін у конкурентів;</li> <li>– великі витрати на обслуговуючий персонал (прибиральниці, охорона).</li> </ul>
<b>О-Можливості</b>	<b>T-Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість впровадження нових фітнес-напрямків;</li> <li>– розвиток інноваційних технологій та інноваційного обладнання;</li> <li>– організація навчання, майстер-класів;</li> <li>– запрошення відомих експертів, тренерів, блогерів чи спортсменів;</li> <li>– престижність – сьогодні високо цінується підтягнуте спортивне тіло, люди прагнуть бути здоровими</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження рівня доходів населення та низька споживча активність;</li> <li>– великі витрати комунальні послуги;</li> <li>– додаткові витрати, пов'язані з санітарними вимогами у зв'язку з COVID-19;</li> <li>– закриття клубів у зв'язку з карантинними обмеженнями пов'язаними з пандемією;</li> <li>– закриття клубів у зв'язку з війною;</li> <li>– поява нових конкурентів.</li> </ul>

зокрема інноваційного; навичками самоконтролю стану здоров'я під час занять фітнесом та основами підприємництва для просування своєї діяльності й мотивування широкого кола аудиторії, тощо. А цей процес більш тривалий ніж те, що пропонують фітнес-конвенції, воркшопи, навчальні івенти або курси. Їх можливо розглядати як додаткову освіту або підвищення кваліфікації.

З початку 2020 року попит на фітнес-послуги суттєво змінився. Це пов'язано з тим що через карантин клуби почали зачинятися, і люди почали займатися вдома. Це стало чудовою можливістю для розвитку онлайн-взаємодії з аудиторією.

На початку 2021 року знову був введений локдаун в Україні, а у 2022 році з початком війни велика кількість фітнес-клубів закрилась повністю, зруйновані або знаходяться на окупованих територіях.

Саме з початку карантинних обмеженням в фітнес-індустрії відбувається багато стрімких трансформацій. Практично весь ринок фітнесу та аматорського спорту перейшов в онлайн і стрімінг, реалізуючи дві основні моделі розвитку. Перша модель – коли маленькі гравці (на кшталт стретчинг-студії SMstretching, сайкл-студії Zaryad і ін.) намагаються на цьому заробляти, продаючи тренування, марафони або онлайн-курси. Друга модель більше орієнтована на маркетинг. Більшість мережевих клубів пропонують аудиторії безкоштовний контент, працюючи на бренд і збір трафіку, а на платний формат перевели персональні тренування своїх фахівців – так, наприклад, зробив «Sport life», запустивши окремих додаток.

Аналізуючи ринок фітнес-послуг в оздоровчо-спортивній сфері в умовах карантину з'ясовано, що актуальними напрямками у фітнесі

вважають: вправи для зниження ваги, функціональний тренінг, персональні тренування в міні-групах, тренування на повітрі; міофасціальний реліз; коловий тренінг; кросфіт; змагання.

Цікавими були причини, через які клієнти під час карантинних обмежень не бажають користуватися додатковими послугами в оздоровчо-спортивному закладі: активне поширення онлайн-занять, не виходячи з дому (33,7%); немає послуг, які були б до вподоби (41,3%); вистачає занять фізичними вправами на відкритому повітрі (24%); відсутність бажання (2,1%). Клієнти зазначили, що ідеальний фітнес-клуб – це такий, у якому враховують такі фактори: індивідуальні можливості та рівень фізичної підготовки (16,7%); пропонують альтернативні онлайн-програми (10, 3%); працівники докладають максимальних зусиль, щоб створити комфортні умови для занять (27,4%); фахівці постійно вдосконалюються (відвідують семінари, конференції, курси) (35,5%) [1, с. 32].

Криза останніх років вносить суттєві корективи і в підхід до оплати. «Тепер споживачі все частіше звертають увагу на можливість щомісячної оплати фітнес-послуг, і багато центрів йдуть назустріч своїм клієнтам», – розповідає Олена Свирида [2, с. 92]. Це більшою мірою відноситься до локальних спортклубів. У свою чергу, великі мережеві оператори, залишили річні абонементи, але пропонують різні акції та розстрочку. Наприклад, можна придбати денний абонемент від 550 грн в місяць або річну карту за 11 платежів по 1580 грн на місяць. В середньому, за даними Pro-Consulting, річний абонемент у фітнес-клуб в 2022 році коштував 8500 грн.

Аналізуючи перспективи розвитку фітнес-індустрії в нашій державі також необхідно згадати про світові бренди цієї галузі: технології, що носяться (трекери, розумні годинники, GPS-девайси); групові тренування; високоінтенсивні тренування (HIIT); фітнес-програми для людей похилого віку; вправи з власною вагою тіла; працевлаштування сертифікованих фітнес-професіоналів; йога (включаючи різновиди); персональні тренування (включає тестування, визначення мети

та тренування безпосередньо індивідуально з тренером у клубах, online); функціональні фітнес-тренування; вправи як ліки (Exercise is Medicine); навчання основам здоров'я та здорового способу життя (Health / Wellness Coaching); вправи для зниження ваги тіла (поєднання вправ з програмами харчування); мобільні фітнес-додатки; обладнання для міофасціальних технік та мобільності; покращення здоров'я та програми оздоровлення на робочих місцях; моніторинг результатів; вправи на свіжому повітрі (outdoor); тренування у малих групах (2–5 осіб); постреабілітаційні групи [6, с. 235].

Більшість світових трендів не відповідають національним. І для підтвердження цього наведемо думки українських експертів у сфері фітнес-індустрії, щодо найбільш популярних напрямків, які слід розвивати в Україні, і які зможуть стати трендовими у майбутньому.

Так, віце-президент Української фітнес асоціації Вадим Гуменюк виділяє 4 основні категорії:

- тренди ринку споживачів, де потрібно активно розвивати дитячо-юнацький спорт та фітнес;
- тренди ринку праці, де відбувається перерозподіл та зростання відповідальності фахівців і взагалі зміна ролі фітнес-тренера;
- тренди інфраструктури, де наголошує на необхідності державно-приватного партнерства та розвитку муніципальних ініціатив і законодавчої підтримки держави;
- тренди фітнесу, де виділяється популярність фітнесу для схуднення [7].

Директор міжнародного офісу FitCurves Ірина Кравцова відмітила необхідність співпраці з Міністерством охорони здоров'я, особливо що стосується розробки рекомендацій з харчування, оскільки, традиції харчування у кожній окремій сім'ї найбільше впливають на здоров'я нації.

Партнер групи компаній «Sport Life» Максим Зарецький також наголосив на місії фітнесу саме забезпечувати здоров'я нації, а тому максимально розширювати культуру фітнесу в усіх містах України. Також відмітив проблему сертифікації тренерів [8].

Микола Кузнецов, засновник торгово-консалтингової компанії «KPMFitness», власник мережі фітнес-клубів «Kachalka» прогнозував, що у великих містах переважно будуть відкриватися мережеві фітнес-клуби та розвиватися нішеві фітнес-студії, пропонуючи тренування в мінігрупах за ціною персональних. Також озвучив тенденцію до зміни статусу фітнес-тренера, більшість з яких вже зараз переходять на співпрацю з клубами на умовах аренди, відкриваючи власний ФОП. Цей тренд вже впроваджено в одній з найбільших мереж «Sport Life». Також М. Кузнецов відмітив необхідність розвитку персонального бренду тренера у соціальних мережах, як основний канал залучення клієнтів.

Владислав Вавілов – фітнес-експерт, бізнес-тренер, засновник і керівник підприємств індустрії краси та фітнесу – вважає трендами функціональні студії, утримання клієнтів, зміну умов працевлаштування тренера та необхідності продавати тренером власні послуги, а тому постійно підвищувати свою кваліфікацію через навчання [3].

Антон Тимофєєв – співвласник мережі фітнес-клубів «Сафарі» – прогнозував, що найбільш популярними напрямками фітнесу стануть outdoor-тренування, функціональні тренування, тренування з елементами гейміфікації.

Надія Хохлова – керівник і викладач Школи управління Академії фітнесу України, член Української фітнес асоціації (УФА) – запропонувала 12 фітнес-напрямків, які були найбільш популярні у 2019 році: онлайн-марафони;

групові тренування; антистрес-тренування (йога, медитації, бокс та ін.); вуличні тренування; велнес-коучинг; реабілітація; фітнес-гаджети; мобільні додатки; високоінтенсивні тренування; 3D-тренування; гонки на виживання, змагання з кросфіту, марафони, триатлон; міофасціальний реліз.

**Висновки.** Отже, сьогодні фітнес став не просто способом зробити своє тіло красивим, а перетворився на цілу індустрію із низкою послуг.

Поява нових спортивних трендів у 2022 та 2023 році продиктована насамперед зручністю, комфортом та безпекою для здоров'я.

Експерти в індустрії фітнесу України виділили тренди, які спрямовані на масове залучення різних категорій населення до здорового способу життя. Але складні умови в Україні пов'язані з воєнним станом внесли свої корективи, тому можна зробити висновки, що популярними трендами фітнес-індустрії в нашій країні буде медичний фітнес та реабілітація, антистрес-тренування, функціональний тренінг та військовий фітнес, а також outdoor-тренування та тренування з елементами гейміфікації. А для забезпечення спортивних закладів кваліфікованими тренерами має бути забезпечене якісне навчання та введена сертифікація.

Українська фітнес-індустрія може бути перспективною, якщо будуть створені привабливі умови для інвесторів та умови для розвитку масових занять руховою активністю. Одна з таких умов – законодавство, яке буде передбачати податкові преференції для фітнес закладів.

### Література

1. Бистра І.І., Чайченко Н.Л., Клименко Г.В., Ковальова А.О. Аналіз ринку фітнес-послуг в оздоровчо-спортивній сфері в умовах карантину. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 5. Педагогічні науки: реалії та перспективи*. 2021. Вип. 81. С. 30–33.
2. Богоявленський О.В., Попова І.В. Маркетингові стратегії у розвитку фітнес-індустрії. *Науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*, 2019. Вип. 32. С. 89–95.
3. Вавілов В. Тренди не завжди сприяють прибутковості бізнесу. Дайджест

### Reference

1. Bystra I.I., Chaichenko N.L., Klymenko H.V., Kovalova A.O. (2021) Analiz rynku fitnes-poslulh v ozdorovcho-sportyvni sferi v umovakh karantynu. [Analysis of the market of fitness services in the health and sports sector under quarantine conditions]. *Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Seriiia 5. Pedahohichni nauky: realii ta perspektyvy*. 2021. Vyp. 81. S. 30–33 [in Ukrainian].
2. Bohoiavlenskyi O.V., Popova I.V. (2019) Marketynhovi stratehii u rozvytku fitnes-industrii [Marketing strategies in the development

FitnessConnectUa. Січень-лютий 2019. Режим доступу: [https://old.fitnessconnect.com.ua/plugins/content/pdf\\_embed/assets/viewer/pdfjs/web/viewer.html?file=%2Ffiles%2Fdigest%2F2018%2Ftrends2019](https://old.fitnessconnect.com.ua/plugins/content/pdf_embed/assets/viewer/pdfjs/web/viewer.html?file=%2Ffiles%2Fdigest%2F2018%2Ftrends2019). Pdf (дата звернення: 15.03.2022)

4. Василенко М. Сучасний стан та проблеми підготовки фітнес-тренерів в США. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту* : Зб. наук. пр. Харків: ХДЛДМ (ХХПІ), 2012. № 11. С. 186–188.

5. Воробйова А.В. Світові та національні фітнес-тренди 2019. *Спортивна наука і здоров'я людини*. 2019. № 1 (1). С. 10–17.

6. Воробйова А., Ковальова Н., Юрченко О., Ковальов В. Фітнес-тренди 2020. *Спортивний вісник Придніпров'я*. 2020. № 1. С. 230–237.

7. Гуменюк В. Тенденції розвитку ринку фітнес послуг. Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=ZaHlSP2dI7I> (дата звернення: 20.02.2023).

8. Дослідження ринку фітнес-послуг України 2018. Режим доступу: <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf> (дата звернення: 05.03.2023)

9. Дослідження ринку фітнес-послуг України 2019. Режим доступу: [https://www.researchgate.net/publication/334030659\\_Svitovi\\_ta\\_nacionalni\\_fitnes-trendi\\_2019](https://www.researchgate.net/publication/334030659_Svitovi_ta_nacionalni_fitnes-trendi_2019) (дата звернення: 05.03.2023).

10. Котуранова Т., Железнова М. Стратегічні аспекти підвищення конкурентоспроможності фітнес-клубів м. Дніпра. *Економічний простір* : Зб. наук. пр. Дніпро, 2022. № 179. С. 159–163. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/179-24>

of the fitness industry]. *Naukovo-praktychnyi zhurnal «Infrastruktura rynku»*, 2019. Vyp. 32. S. 89–95. 3. Vavilov V. (2019) Trendy ne zavzhdy spryiauiut prybutkovosti biznesu [Trends do not always contribute to business profitability]. Daidzhest FitnessConnectUa. Sichen-liutyi 2019. Retrieved from [https://old.fitnessconnect.com.ua/plugins/content/pdf\\_embed/assets/viewer/pdfjs/web/viewer.html?file=%2Ffiles%2Fdigest%2F2018%2Ftrends2019](https://old.fitnessconnect.com.ua/plugins/content/pdf_embed/assets/viewer/pdfjs/web/viewer.html?file=%2Ffiles%2Fdigest%2F2018%2Ftrends2019). Pdf. [In Ukrainian].

4. Vasylenko M. (2012) Suchasnyi stan ta problemy pidhotovky fitnes-treneriv v SShA [The current state and problems of training fitness trainers in the USA]. Pedagogika, psykholohiia ta medyko-biologichni problemy fizychnoho vykhovannia i sportu. 2012. № 11. S. 186–188. [In Ukrainian].

5. Vorobiova A.V. (2019) Svitovi ta natsionalni fitnes-trendy 2019 [Global and national fitness trends 2019]. Sportyvna nauka i zdorovia liudyny. 2019. № 1 (1). S. 10–17. [In Ukrainian].

6. Vorobiova A., Kovalova N., Yurchenko O., Kovalov V. (2020) Fitnes-trendy 2020 [Fitness trends 2020]. Sportyvnyi visnyk Prydniprovia. 2020. № 1. S. 230–237. [In Ukrainian].

7. Humeniuk V. (2018) Tendentsii rozvytku rynku fitnes posluh [Trends in the development of the fitness services market]. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=ZaHlSP2dI7I>. [In Ukrainian].

8. Doslidzhennia rynku fitnes-posluh Ukrainy 2018 [Research of the fitness services market of Ukraine 2018]. URL: <https://fitcurves.org/wp-content/themes/fitcurves/fr-new/2018.pdf> [In Ukrainian].

9. Doslidzhennia rynku fitnes-posluh Ukrainy 2019 [Research of the fitness services market of Ukraine 2019]. Retrieved from <https://docs.google.com/gview?url=https%3A%2F%2Ffitnessconnect.com.ua%2F2019.pdf&embedded=true>. [In Ukrainian].

10. Koturanova T., Zheleznova M. (2022) Stratehichni aspekty pidvyshchennia konkurentospromozhnosti fitnes-klubiv m. Dnipra [Strategic aspects of increasing the competitiveness of fitness clubs in Dnipro]. Ekonomichnyi prostir. №179. S. 159–163. [In Ukrainian].