

*„Посредниците навлизат и във фитнес индустрията. Те задоволяват потребителската нужда от по богат избор на услуги, могат да намалят разходите за маркетинг и евентуално да създадат нови клиенти на пазара, което ги прави атрактивни на пръв поглед, но в дългосрочен план могат да нанесат непоправими вреди и за действащите оператори, и за потребителите, а и за фиска.“*

Това каза на пресконференция днес, 25 юни 2019 г., Петър Ангелов - председател на [Българската асоциация за здраве и фитнес](#) (БАЗФ, член на БСК). Тезата му беше подкрепена от Димитър Георгиев, член на УС на БАЗФ и представител на „Джим Реалм Технолоджи“ АД, Калина Иванова, член на БАЗФ и управител на Спортен клуб „Боди Арт – Кали“, и Богдана Колева, член на БАЗФ и управител на „Спорт Сити“ ЕООД.

Според Петър Ангелов, има реална опасност от предстоящи фалити на фирми от фитнес сектора, а причината е, че операторите губят собствените си клиенти, губят контрол върху ценообразуването, достъпа, бранда и др., стават зависими от посредника за всичко. Не на последно място, договорните отношения изцяло се диктуват от посредника, който налага условия от позиция на силата и практически иззема печалбата от реалния доставчик на услугата.

*„Когато посредниците натрупат мощ, те изсмукват все по-голяма печалба от сектора за сметка на другите участници в него. Създава се монопол“,* каза още Ангелов. Именно **монополното положение и дъмпинговите цени**

, според него, са ключовият проблем, от който трябва сериозно да се притесняват, както участниците на пазара, така и потребителите, които рано или късно ще бъдат принудени да плащат по-високи цени за по-нискокачествени услуги. „

*Не остава печалба за операторите. Поради това се забавя или става невъзможно инвестирането в нови услуги и в модернизиранието в сектора. След постигане на монопол цените за потребителите ще растат, а качеството на услугите ще спада*“, предупреди председателят на БАЗФ. Губещ е и държавният бюджет, тъй като цялата печалба изтича извън страната, в компанията-майка.

В България има над 600 малки и средни предприятия в областта на фитнес индустрията, в които са заети над 50 000 души., а годишният оборот на тези компании е между 80 и 100 млн. лв. Инвестициите в бранша са над 100 млн., а проникването в пазара е около 5 % (при средно в ЕС 7,8%, а в някои страни – 21%), т.е. потенциалът за

растеж е голям.

Световна тенденция е появата и навлизането на пазара на посредници във фитнес индустрията, които са добре финансирани, подкрепени са от опитни финансови играчи и растат бързо. На българския пазар оперират два основни посредника – „Бенефит системс“ (с карта „Мултиспорт“) и „Содеко“ (с карта „Спортпас“), както и българската онлайн платформа соofit Проблемният играч е „Бенефит системс“, който агресивно превзема пазара, като ползва серия от некоректни търговски практики, вкл. дъмпингови цени. Част от стратегията на компанията е изсмукване на печалбата на операторите и изкупуване на цели бизнеси, което постепенно ѝ създава възможности за монополизиране на пазара.

*„Посредниците във фитнес сектора навлизат и на нашия пазар през последните 3 години. За разлика от развитите пазари, където пазарното проникване не надвишава 5%, те успяха за този кратък срок да завладеят пазара. Особено се откроява монополното положение на полската компания посредник „Бенефитс системс“ с карта „Мултиспорт“. Според собствените ѝ твърдения броят на активните ѝ карти е над 75 000. На нашия пазар, където потребителите не надвишават 200 000, това я поставя в монополна позиция. За постигане на този монопол играят роля и дъмпинговите цени на картата „Мултиспорт“. Компанията губи пари от тези ниски цени според официалните ѝ отчети, но пред акционерите си нарича тези загуби „маркетингови разходи“, обясни Петър Ангелов. Богдана Колева допълни, че целта е да монополизира пазара и да задуши конкуренцията. Веднъж затвърдила тази монополна позиция, може да вдига цените на картата и да намалява едностранно плащанията към "партньорите". Освен това, полската компания влиза в пряка конкуренция с операторите, отваряйки собствени зали (досега шест в София).*

С малки изключения от големите вериги, всички оператори влизат в "партньорската" им мрежа. *„Зависимостта на операторите стигна до такава степен, че 80-90% от приходите им идват от картите на посредниците. Сега, и да искат, не могат да се откажат от това "партньорство". Поставени в неизгодна позиция, са принудени да приемат условията, поставени им от посредниците. В противен случай ги чака фалит“,* обясни Богдана Колева. Според нея, ако не се вземат мерки, ще се допусне чуждестранен монополист в един сектор, който е важен и необходим преди всичко за здравето на българите и което неминуемо би довело до доста фалити в сектора.

*„В краткосрочен план, особено по-малките фирми, виждат позитиви, но в дългосрочен има опасност от загубване на собствените клиенти и силна зависимост и контрол от*

страна на посредника, невъзможност за управление на собствения бизнес и, в крайна сметка - силно редуцирана печалба“, предупреждават от БАЗФ. Ето защо, Асоциацията възнамерява да сезира Комисията за защита на конкуренцията и алармира участниците на пазара за опасностите, които крие едно подобно непазарно поведение от страна на „Бенефит системс“.

*„Ние не сме против навлизането на новите технологии и модерни търговски практики в нашия сектор, но сме силно притеснени от агресивният подход на един от т.нар. агрегатори, затова се чувстваме длъжни да запалим червената лампа и пред колегите ни, и пред потребителите на фитнес услуги, и пред държавата. Не можем да наблюдаваме безучастно превземането на цял един икономически сектор, който не само е пряко свързан със здравето на българските граждани, но и генерира сериозни обороти, храни стотици български семейства чрез осигуряването на хиляди работни места“, каза в заключение Петър Ангелов.*

Вж. [СНИМКИ](#) , [ВИДЕОЗАПИС](#) [и](#) [ПРЕЗЕНТАЦИЯ](#)

Вижте още [участие на Петър Ангелов в предаването "Бизнес старт" на Bloomberg TV](#)

Източник: <https://www.bia-bg.com/news/view/25657/>