

SportsFacilities

сооружения и индустрия спорта



ПАВЕЛ КОЛОБКОВ,
МИНИСТР СПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
«Важнейшей задачей для нас является укрепление российских интересов на международной спортивной арене».



РОМАН ТЕРЮШКОВ,
МИНИСТР ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ
И СПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:
«Московская область неспроста занимает одну из ведущих позиций не только в России, но и в мире по паралимпийским спортсменам».



16+

engo RUS

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ЛЬДА



РЕКЛАМА

ООО «ЭНГО-РУС»

124489, г. Москва, г. Зеленоград, Сосновая Аллея, д. 6а, стр. 1, этаж 3
+7 903 613-19-17 | engo.rus01@gmail.com



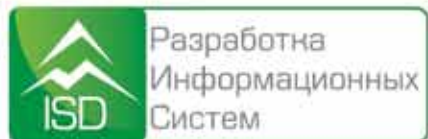
ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СОЗДАНИЕ СИСТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ ПОД КЛЮЧ

- ✓ Стадионов
- ✓ Аквапарков
- ✓ Горнолыжных курортов
- ✓ Ледовых катков
- ✓ Выставочных центров
- ✓ Парков развлечений
- ✓ Точек питания на спортсооружениях
- ✓ Комплексных автоматизированных парковок
- ✓ Систем контроля и управления доступом
- ✓ Систем передачи данных
- ✓ Систем кабельной сети
- ✓ Облачный сервис продажи билетов



г. Москва,
ул. Большая Почтовая д. 18/20 стр.6
Телефон: +7 (499) 754-39-27
info@isd.su www.isd.su

СДЕЛАНО В РОССИИ



INTRO

SportsFacilities
сооружения и индустрия спорта

Уважаемые читатели и коллеги!

2018 год особенный для всего спортивного сообщества. В Пхенчхане недавно завершились 23-е зимние Олимпийские игры, золото «Красной машины» стало отличным подарком всей стране в последний день игр.

Летом нам предстоит принять первый в истории России Чемпионат Мира по футболу, на который продано уже более 1,3 млн билетов.

Ярким будет этот год и для профессионалов спортивной индустрии. В конце марта специалисты соберутся на крупнейшем в России выставочном мероприятии — выставке Спорт-18 в Сокольниках. Наш издательский дом, многолетний партнер выставки, организует две специальные экспозиции — Ледовая Индустрия и Sport Equip & Event.

Выставка и бизнес форум Ледовая Индустрия известна специалистам еще с прошлого года. Наряду с насыщенной программой бизнес форума, посетители могут оценить новинки и последние технологии, представленные компаниями-лидерами индустрии на выставке оборудования.

Sport Equip & Event — еще одно уникальное мероприятие, организованное издательским домом Sport B2B. Выставка компаний-производителей спортивной одежды, формы и экипировки будет сопровождаться практической бизнес-конференцией «СПОРТИВНАЯ ЭКИПИРОВКА: РЫНОЧНЫЕ ПРАКТИКИ, МАРКЕТИНГ, МЕРЧЕНДАЙЗИНГ».

Уверены, что встреча с экспертами своего дела и лидерами спортивной индустрии вдохновит Вас на новые идеи и успешные проекты!

Sport Equip & Event — another unique event, organized by the publishing house Sport B2B. Exhibition of companies-manufactures sports clothes, uniforms and equipment will be accompanied by practical business conference «Sports equipment: market practices, marketing, merchandising»

We are confident that the meeting with experts and leaders of the sports industry will inspire you to new ideas and successful projects!

The team of the magazine «SportsFacilities»

Коллектив журнала
«SportsFacilities»

INTRO

Dear readers and colleagues!

2018 is a special year for the entire sports community. In Pyeongchang recently ended the 23rd winter Olympic games, where the gold of the «Red Machine» was a great gift to the whole country on the last day of the games.

In the summer, we will host the first football world Cup in Russia's history, which has already sold more than 1.3 million tickets.

This year will be bright for sports industry professionals as well. At the end of March, experts will gather at the largest exhibition event in Russia — the Sport-18 exhibition in Sokolniki. Our publishing house, a long — term partner of the exhibition, organizes two special expositions: Ice industry and Sport Equip & Event.

Exhibition and business forum Ice Industry is known to specialists since last year. Along with a rich business program of the forum, visitors can evaluate new products and the latest technologies presented by the leading companies of the industry on the exhibition equipment.

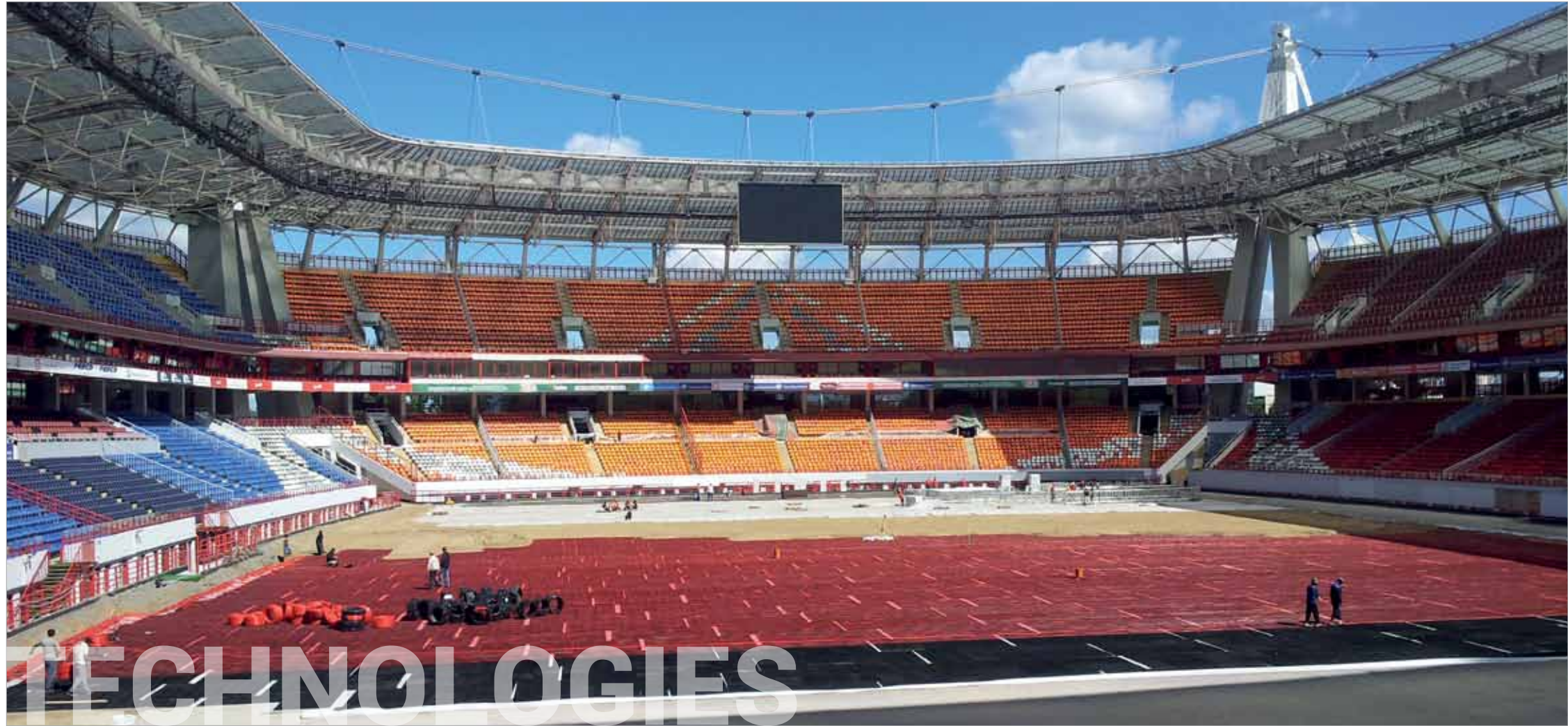
Sport Equip & Event — another unique event, organized by the publishing house Sport B2B. Exhibition of companies-manufactures sports clothes, uniforms and equipment will be accompanied by practical business conference «Sports equipment: market practices, marketing, merchandising»

We are confident that the meeting with experts and leaders of the sports industry will inspire you to new ideas and successful projects!

The team of the magazine «SportsFacilities»

Коллектив журнала
«SportsFacilities»

СОДЕРЖАНИЕ



16+

Главный редактор: Алексей Антонов
Эксперты и спикеры номера: ПРЕСС-СЛУЖБА МИНСПОРТА РОССИИ, МИНИСТЕРСТВО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, Мария ГРИШКО, Валерий ГОРЕЛИКОВ, ПРОСТОР-Л, БАМАРД, АЛЕКСАНДРА БЫКОВСКАЯ, Владислав ФЕДОРОВ, Олег МАТРОСОВ, TICKETSOFT
Журналисты: Лукьянова Анастасия
Корректура: Матвева Татьяна
Перевод: Лукьянова Анастасия
Арт-директор: Матвеев Илья
Фото предоставлены: ПРОСТОР-Л, БАМАРД, 123rf.com, фотобанк «Росконгресс» photo.roscongress.org/ru/projects, пресс-служба Сочи Автодром, пресс-служба «Казино Сочи», пресс-служба «РОЗА ХУТОР», nora systems GmbH, TICKETSOFT, сеть фитнес-клубов Athletic-GYM, Television Consulting Services, ПРЕСС-СЛУЖБА МИНСПОРТА РОССИИ, МИНИСТЕРСТВО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Распространение: ГК SportB2B, info@sportb2b.ru
Отдел рекламы: +7 (495) 640-87-30, info@sportb2b.ru
Издатель: ГК SportB2B, ООО «Бизнес-технологии»
Для писем: 105583, г. Москва, ул. Ибрагимова, д. 31, к. 407, офис 47, ООО «Бизнес-технологии» Телефон: +7 (495) 640-87-30 E-mail: info.project@sportsfacilities.ru, info@sportb2b.ru
Тираж издания: 999 экз. Отпечатано в типографии ООО «Медиа-гранд», 152900 Ярославская обл., г. Рыбинск, ул. Луговая, 7, (территория завода)
Материалы защищены законодательством об интеллектуальной собственности. Полное или частичное использование допускается только с разрешения редакции. Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

6 марта, в Учебно-тренировочном центре «Новогорск» состоялось итоговое заседание коллегии Министерства спорта Российской Федерации.

Стадион «Лужники», оснащенный системами RENAУ, стал лучшим спортивным объектом года.

Сейчас самое время оглянуться назад и посмотреть, что из себя представляет то самое наследие игр, о котором так много говорили и у нас и по всему миру.

Компания «ПРОСТОР-Л» разработала и произвела монтаж трансформируемой ледовой арены 60х30 м и уникальной по конструктивному решению холодильной установки.

Использование специально разработанных напольных покрытий poга® значительно увеличивает срок службы финишного покрытия спортивных объектов без необходимости его частой замены.

Телевизионные трансляции со спортивных объектов проектирование телевизионной инфраструктуры.

20 марта в Пересвете состоялось торжественное открытие Всероссийских спортивных соревнований по тем видам спорта, на которые не были допущены к участию в Паралимпийских играх-2018 наши спортсмены.

Ежегодно в феврале представители бизнеса и власти собираются в Сочи для обсуждения инвестиционных возможностей российских регионов и содержательной дискуссии по вопросам их развития.

Благодаря проведению Чемпионата мира 2018 года по футболу и возведению новых арен в России сложилась уникальная ситуация, дающая новые возможности в привлечении брендов для нейминга спортивных арен.

МегаГрид — система основания под футбольные поля и беговые дорожки. Ее основой является пластиковый модуль, включающий в себя сразу несколько функций.

LuckyTicket — инновационная и надежная билетная система компании Ticket Soft для решения любых маркетинговых задач.

Рынок предлагает достаточно много ИТ-решений для бизнес-процессов. Приходится поломать голову над тем, как построить систему лучше. Методом проб и ошибок мы нашли для себя оптимальный вариант.

6 МАРТА 2018 СОСТОЯЛОСЬ ИТОГОВОЕ ЗАСЕДАНИЕ КОЛЛЕГИИ МИНСПОРТА РОССИИ

6 марта, в Учебно-тренировочном центре «Новогорск» состоялось итоговое заседание коллегии Министерства спорта Российской Федерации.

В мероприятии приняли участие заместитель Председателя Правительства Российской Федерации Виталий Мутко, Министр спорта Российской Федерации Павел Колобков, заместитель начальника Управления Президента Российской Федерации по обеспечению деятельности Государственного Совета Российской Федерации Алексей Кулаковский, президент Паралимпийского комитета России Владимир Лукин, первый вице-президент Олимпийского комитета России Станислав Поздняков, председатель Общественного совета при Минспорте России Александр Попов.

А также представители Совета Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, региональных органов исполнительной власти в сфере физической культуры и спорта и руководители общероссийских спортивных федераций.

Глава Минспорта России Павел Колобков выступил с основным докладом, в котором он подвёл итоги работы ведомства в 2017 году и рассказал о ключевых направлениях деятельности Министерства на 2018 год.

Одним из главных новшеств Кубка Конфедераций и Чемпионата мира является технология «Паспорт болельщика» (FAN ID), позволяющая многократно въезжать в Россию без оформления виз. Болельщикам будет предоставлен бесплатный проезд между городами-организаторами турнира в день матча.

Главная задача Минспорта на текущем этапе — завершить всё строительство в срок и в соответствии с требованиями ФИФА, а также обеспечить передачу объектов Оргкомитету «Россия-2018» для проведения

матчей Чемпионата мира. Важно показать Россию миру такой, какая она есть на самом деле: открытой, гостеприимной и современной.

Наследие Чемпионата составят более 600 объектов, в том числе спортивной, транспортной, гостиничной и медицинской инфраструктуры. При этом 96 тренировочных площадок станут материально-технической базой для 50 детско-юношеских спортивных школ, а стадионы должны стать центрами развития футбола.

Глава Минспорта России также рассказал о подготовке к Всемирной зимней универсиаде 2019 года в Красноярске: «Проведена большая работа по ликвидации отставания строительства спортивных объектов. В различных городах на базе вузов открыты

волонтерские центры. По аналогии с Чемпионатом мира по футболу стоит задача максимально использовать объекты наследия для развития детско-юношеского и профессионального спорта».

По словам Павла Колобкова, недавно завершившиеся Олимпийские зимние игры в Пхёнчхане показали, что российский спорт способен держать удар и давать высокие результаты. Впервые за 26 лет российские хоккеисты выиграли «золото», одержаны победы в фигурном катании, завоёваны медали в лыжных гонках, шорт-треке, фристайле, скелетоне, конькобежном спорте. Наша команда была одной из самых молодых на Играх. «Это говорит о том, что сработала система подготовки спортивного резерва, — подчеркнул глава Минспорта России. — Видна конкретная отдача от инвестиций в инфраструктуру и детско-юношеский спорт».

Сегодня подготовку спортивного резерва в Российской Федерации осуществляют более 5 тысяч спортивных организаций, в которых занимаются более 3 млн человек. Основные направления развития системы подготовки спортивного резерва уже учтены в Концепции спортивного резерва до 2025 года, разработанной совместно с регионами и спортивными федерациями. Сейчас Концепция находится на завершающей стадии согласования в Правительстве».

Говоря о законодательной деятельности, Павел Колобков сообщил, что за последний год было принято более 10 федеральных законов, связанных с увеличением доходов организаторов спортивных мероприятий от букмекерской деятельности, проведением государственных лотерей, антидопинговой деятельностью, проведением Чемпионата мира по футболу.

Министр заявил, что в 2017 году была проведена значительная работа по реформированию механизмов борьбы с допингом и приняты кардинальные меры, направленные на ужесточение наказания за нарушение антидопинговых правил и на формирование в российском обществе нулевой толерантности к допингу.

Впервые Распоряжением Правительства Российской Федерации утверждён комплекс мер по реализации Национального плана борьбы с допингом в спорте. Координацию и контроль за его

ГЛАВА МИНСПОРТА РОССИИ ПАВЕЛ КОЛОБКОВ ПОДЧЕРКНУЛ:

«Большое внимание было уделено спорту высших достижений. В 2017 году на территории Российской Федерации прошли почти 300 международных соревнований различного уровня. «Одним из главных событий прошедшего года стал Кубок Конфедераций по футболу, который посетили 628 тысяч зрителей, а телеаудитория турнира составила треть населения страны. И это всего лишь репетиция к Чемпионату мира, который пройдёт этим летом в 11 городах России».

реализацией осуществляет Минспорт России. В составе МГУ создана национальная антидопинговая лаборатория. Разработаны и утверждены образовательные антидопинговые программы для различных типов образовательных учреждений и учреждений, осуществляющих спортивную подготовку. Установлено, что спортсмены и тренеры, уличённые в применении допинга, не могут претендовать на стипендию Президента Российской Федерации. Создан и функционирует национальный координационный орган по предотвращению допинга в спорте. Одновременно совместно с иностранными коллегами выполняются условия, необходимые для восстановления Паралимпийского Комитета России и Всероссийской федерации лёгкой атлетики.

«Важнейшей задачей для нас является укрепление российских интересов на международной спортивной арене, — продолжил Павел Колобков. — Необходимо искать новых партнёров, проводить работу в регионах, усиливать взаимодействие с научными организациями, инициировать новые совместные проекты, образовательные программы и обмениваться практиками».

Важно развивать двустороннее сотрудничество в области спорта как с общественными организациями, так и с государственными объединениями».

Павел Колобков напомнил, что в декабре 2017 года коллегия Минспорта России приняла решение о разработке Концепции международной спортивной деятельности, а также о создании постоянно действующей рабочей группы по разработке концепции и конкретных инициатив по актуализации как международного спортивного права, так и системы органов управления спортом. «На данный момент мы находимся в тесном контакте с МИД России и в ближайшее время представим проект Концепции международной спортивной деятельности», — сказал он.

В своём выступлении глава Минспорта России также отметил важность привлечения в спорт



**ПАВЕЛ КОЛОБКОВ НАПОМНИЛ ЧТО:**

«Цели государственной политики в сфере физической культуры и спорта определены в Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года и предусматривают создание условий, обеспечивающих возможность для населения вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом, получить доступ к развитой спортивной инфраструктуре».

частных инвестиций: «Сегодня 19 регионов реализуют около 46 проектов государственно-частного партнёрства в спорте, что в два раза больше, чем год назад.

С 2017 года предусмотрен механизм доведения средств федерального бюджета до «бизнеса». На эти цели до 2020 года планируется направить 750 млн рублей из федерального бюджета. Прогнозный объём инвестиций составит около 2,2 млрд рублей».

«В массовом спорте приоритетными направлениями являются увеличение числа занимающихся и повышение уровня физической подготовленности населения, — сказал Министр. — По итогам 2017 года число россиян, регулярно занимающихся физической культурой и спортом, достигло 50 млн человек, из них 32 млн — это учащиеся и студенты, 1 млн — лица с ограниченными возможностями здоровья.

Обеспеченность населения спортивными сооружениями, исходя из единовременной пропускной способности, составила около 50%. В стране действуют около 343 тысяч объектов спорта — это как многотысячные стадионы, так и типовые физкультурно-оздоровительные комплексы, площадки по

месту жительства. Российские города становятся все более приспособленными для занятий спортом».

Павел Колобков отметил успешную реализацию Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО). Так, за прошедшие четыре года к испытаниям комплекса приступило 2,8 млн человек, из них 1,2 млн человек получили знаки отличия. В прошедшем году комплекс был внедрён среди всех групп населения во всех субъектах Российской Федерации, а в 13 регионах прошли апробацию требования комплекса для инвалидов.

Глава Минспорта России сообщил, что в 2017 году на федеральном уровне было организовано 266 физкультурных мероприятий, в том числе 147 — для детей и учащейся молодёжи, 96 — для лиц среднего и старшего возраста и 25 — среди инвалидов.

В завершение заседания коллегии было подписано отраслевое соглашение между Министерством спорта Российской Федерации и Общероссийским профессиональным союзом работников физической культуры, спорта и туризма Российской Федерации на 2018-2020 годы. ■

ТЕКСТ: ПРЕСС-СЛУЖБА МИНСПОРТА РОССИИ
ФОТО: ВЛАДИМИР ГЕРДО / ТАСС

При поддержке правительства Санкт-Петербурга



www.sportleaders.global



[sportleaders.global](https://www.facebook.com/sportleaders.global)



[sportleaders](https://vk.com/sportleaders)

**SPORT
LEADERS
GLOBAL
FORUM**

**18-20 ОКТЯБРЯ 2018
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

**ЛУЧШЕЕ СОБЫТИЕ ГОДА.
ПРАКТИЧЕСКИЙ СПОРТИВНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ**



РОМАН ТЕРЮШКОВ: «МЫ БЛАГОДАРНЫ ПАРАЛИМПИЙСКОМУ КОМИТЕТУ РОССИИ ЗА ТО, ЧТО ОНИ ВЫБРАЛИ МОСКОВСКУЮ ОБЛАСТЬ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ЭТИХ ИГР»

20 марта в Пересвете состоялось торжественное открытие Всероссийских спортивных соревнований по тем видам спорта, на которые не были допущены к участию в Паралимпийских играх-2018 наши спортсмены.

Соревновательная часть будет проходить с 22 по 29 марта на территории парк-отеля «Пересвет». Около 300 спортсменов из 25 регионов России будут состязаться в следующих дисциплинах: хоккей-следж, лыжные гонки и биатлон.

Московскую область представят 27 спортсменов, некоторые из них не были допущены на недавно прошедшие зимние Паралимпийские игры в Пхенчхане. Главным судьёй соревнований выступит шестикратный паралимпийский чемпион по лыжным гонкам Сергей Шилов.

Специально для проведения соревнований по следж-хоккею комплекс «Пересвет» совместными усилиями его учредителей, Московской области и инвесторов был оборудован свето-прозрачными бортами. Для всех зрителей совершенно свободный доступ. Можно прийти на лыжный стадион, в биатлонный комплекс и посмотреть зрелищное сражение следж-хоккеистов.

В Церемонии открытия Всероссийской Паралимпиады приняли участие губернатор Московской области Андрей Воробьев, министр спорта Российской

АНДРЕЙ ВОРОБЬЕВ ГУБЕРНАТОР МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ:

«Большая честь сегодня в Подмоскovie принимать участников всероссийских соревнований. Хочу пожелать каждому, кто выйдет на этот лед, на лыжню, побед, успехов, и не останавливаться на достигнутом. Мы будем за вас переживать и верить в ваш успех. Только вперед!»

ВЛАДИМИР ЛУКИН — ПРЕЗИДЕНТ ПАРАЛИМПИЙСКОГО КОМИТЕТА РОССИИ:

«Дорогие друзья, только что мы вернулись из Кореи, где ваши коллеги, часть вашей команды совершили то, чего никто не ожидал. Они показали миру свою силу, свою красоту, свое мастерство. Женщины нашей команды показали, что они самые лучшие в мире. Теперь, мужики, настала ваша очередь, показать, чего вы стоите. А мы хорошо это знаем уже давно. Я уверен, что все будет в порядке и что вы сможете участвовать наравне с дамами в единой российской паралимпийской команде, которая, как всегда, будет первой во всех отношениях. Отдельное спасибо Московской области за то, что она организовала такие замечательные качественные соревнования. Желаю успехов, хорошего настоящего и еще лучшего будущего.»

Федерации Павел Колобков, министр физической культуры и спорта Московской области Роман Терюшков и президент Паралимпийского комитета России Владимир Лукин.

Кульминацией церемонии стало выступление Юлии Самойловой, которая презентовала песню «I Won't Break!» — именно с ней она выступит на «Евровидение-2018» в Португалии. Еще в 2014 году на открытии Паралимпийских игр в Сочи Юлия поразила всех зрителей, в том числе Владимира Путина, своим красивым голосом и силой духа. Девушка прикована к коляске с 13 лет после неудачной прививки от полиомиелита.

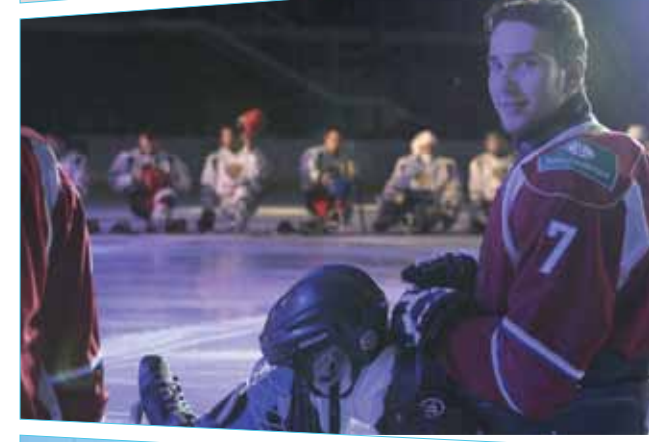
Министр физической культуры и спорта Московской области Роман Терюшков: «Мы благодарны Паралимпийскому комитету России за то, что они выбрали Московскую область для проведения этих игр. База в Пересвете готова на самом высоком уровне, чтобы принять и организовать подобное мероприятие. Сборную команду Подмоскovie представляют 27 атлетов, которые будут со-

ревноваться по всем трем дисциплинам: биатлон, лыжные гонки и следж-хоккей.

Московская область неспроста занимает одну из ведущих позиций не только в России, но и в мире по паралимпийским спортсменам. Мы создаем все условия для их подготовки. Наши культурно-оздоровительные комплексы адаптированы для посещения лиц с ограниченными возможностями здоровья, везде предусмотрены пандусы, спуск в воду, если говорить о бассейне.

В Подмоскovie более 30 тысяч человек с ограниченными возможностями здоровья активно занимаются спортом. Это лица с поражением опорно-двигательного аппарата, с нарушением слуха и зрения, а также с нарушением интеллектуального развития. Свыше 140 организаций обеспечивают спортивную составляющую для этой категории граждан, и каждый может найти для себя занятия по душе — начиная от биатлона, который активно развивается в Пересвете, заканчивая шахматами и шашками».

ТЕКСТ И ФОТО: МИНИСТЕРСТВО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ФОТО: МИНСПОРТА РОССИИ



26-28 апреля 2018, Сочи

Radisson
ROSA KHUTOR

При поддержке
Министерства Sports
Российской Федерации



При поддержке
Департамента физической
культуры и спорта г. Москвы



2018

ФОРУМ И ПРЕМИЯ

В ОБЛАСТИ
ПОДДЕРЖКИ
СПОРТА

СПОРТ
И РОССИЯ

И ЗДОРОВОГО
ОБРАЗА
ЖИЗНИ

С 26 по 28 апреля в г. Сочи состоится Ежегодная Национальная Премия и Форум «Спорт и Россия – 2018». Основная цель Премии – поощрить предприятия и организации, добившиеся наилучших результатов в сфере продвижения и поддержки спорта в России. Проведение данного мероприятия даст возможность: выявить лидеров в области популяризации спорта в России, систематизировать проекты в области поддержки и развития спорта, а также привлечь внимание представителей государственных, коммерческих организаций и СМИ к теме спорта и здорового образа жизни.

Оргкомитет: +7 495 646 56 13

sportsrussia.org

Информационные партнеры:



СТАДИОН «ЛУЖНИКИ», ОСНАЩЕННЫЙ СИСТЕМАМИ RENAU, СТАЛ ЛУЧШИМ СПОРТИВНЫМ ОБЪЕКТОМ ГОДА

Вслед за парком «Зарядье», который был удостоен премии Building of the Year 2018, престижную отраслевую награду получил еще один референц-объект компании RENAУ – столичный стадион «Лужники».

Он был признан лучшим стадионом года по версии авторитетного английского портала StadiumDB.com.

«Лужники» аккумулировали в себе основные разработки RENAУ, созданные компанией для повышения качества спортивного строительства и соответствия объектов строгим международным требованиям.

Так, для отопления подтрибунного пространства была использована система RAUTITAN PINK, за водоснабжение арены отвечают трубы RAUTITAN HIS, а за обогрев футбольного поля – инновационная жидкостная система RAUTHERM. Применение последней дает возможность поддерживать фиксированную температуру футбольного поля, тем самым гарантируя, что в холодное время года оно не замерзнет и не станет травмоопасным для игр. Разработка функционирует по принципу

водяных теплых полов, то есть передает тепловую энергию от греющих труб к почве, при этом не оказывая негативного влияния на корневую систему растений. Кроме того, такой способ обогрева примерно в 3,5 раза дешевле в эксплуатации, чем электрические системы.

Сохранности инвестиций также способствует длительный срок службы греющих контуров – согласно результатам лабораторных испытаний, система может бесперебойно функционировать на протяжении 50 и более лет.

Сходной долговечностью обладает и трубопроводная система RAUTITAN. Этого эффекта удалось добиться не только благодаря свойствам материала трубы (сшитого полиэтилена РЕ-Ха), но и за счет использования на 100% герметичной техники соединения на надежной гильзе. ■



ТЕКСТ И ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА
КОМПАНИИ RENAУ



КАЖДОЕ РЕШЕНИЕ ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ВАШЕЙ ЭКО-СИСТЕМЕ И НАША ARTISTIC КОНЦЕПЦИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ДОКАЗАТЕЛЬСТВОМ ЭТОГО. СТАДИОНЫ, СПОРТИВНЫЕ ПЛОЩАДКИ, ТЕННИСНЫЕ КОРТЫ, ГОРНОЛЫЖНЫЕ СКЛОНЫ И ДРУГИЕ СПОРТИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ ЯВЛЯЮТСЯ КЛИЕНТАМИ КОМПАНИИ SCHRÉDER

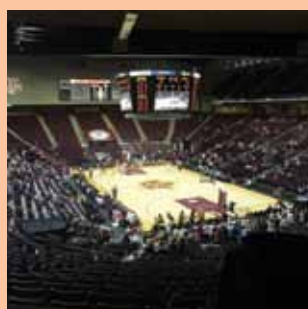
Schröder

НА ТЕРРИТОРИИ РФ КОМПАНИЯ SCHRÉDER ПРИСУТСТВУЕТ С 1994 ГОДА И РЕАЛИЗУЕТ ОБОРУДОВАНИЕ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЧЕРЕЗ СЕТЬ ПАРТНЕРОВ

ОСВЕЩЕНИЕ, ОТВЕЧАЮЩЕЕ ВАШИМ ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПОТРЕБНОСТЯМ

SCHRÉDER ПРЕДЛАГАЕТ КЛИЕНТАМ ОСВЕТИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ОБЪЕДИНЯЮЩЕЕ В СЕБЕ НОВЕЙШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТИ ТЕХНИКИ, ЭСТЕТИКИ И ДИЗАЙНА, А ТАКЖЕ СВЕТОДИОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. МЫ ВОПЛОЩАЕМ В ЖИЗНЬ РЕШЕНИЯ, НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩИЕ ВАШЕМУ РЫНКУ И ОТВЕЧАЮЩИЕ ВАШИМ ТРЕБОВАНИЯМ, В СЛЕДУЮЩИХ ОБЛАСТЯХ:

- УЛИЧНОЕ И ДОРОЖНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ
- АРХИТЕКТУРНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ
- ОСВЕЩЕНИЕ ТОННЕЛЕЙ
- СПЕЦИАЛЬНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ
- ОСВЕЩЕНИЕ ПАРКОВ И ЗОН ОТДЫХА
- ПРОМЫШЛЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ
- ОСВЕЩЕНИЕ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСВЕЩЕНИЕМ



МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС РЕШЕНИЙ ДЛЯ

ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ И БЛАГОПОЛУЧИЯ

НАШИ РЕШЕНИЯ АДАПТИРОВАНЫ К КОНКРЕТНЫМ ПОТРЕБНОСТЯМ,

КАСАЮЩИЕСЯ ОСВЕЩЕНИЯ, ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, УЛИЧНОЙ МЕБЕЛИ, БЕЗОПАСНОСТИ, ВЫВЕСОК И МНОГИХ ДРУГИХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ.

WWW.SCHREDER.COM

ENSTO SAGA ПИШЕТ НОВУЮ ИСТОРИЮ В ОБЛАСТИ УЛИЧНОГО ОСВЕЩЕНИЯ. СИММЕТРИЧНЫЙ И АСИММЕТРИЧНЫЙ ВАРИАНТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СВЕТА И ПОИСТИНЕ ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ ДИЗАЙН ПРИВЕТСТВЕННО ВСТРЕЧАЮТ ЛЮДЕЙ И ЗДАНИЯ НА МНОГИХ ПРИДОМОВЫХ ТЕРРИТОРИЯХ И ОТКРЫТЫХ ПЛОЩАДКАХ

УМНОЕ LED ОСВЕЩЕНИЕ ФИНСКОГО КАЧЕСТВА

ENSTO

ENSTO ПРЕДЛАГАЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

ДЛЯ ОСВЕЩЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ:
ЗАВОД, СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС, АВТОСЕРВИС ИЛИ ФЕРМА.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ СВЕТОДИОДНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ ENSTO

МОГУТ ПОМОЧЬ ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ ЛЮДЕЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ, СОЗДАТЬ БЛАГОПРИЯТНЫЙ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ КЛИМАТ, ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА, А ТАКЖЕ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛОМ.

УЛИЧНЫЕ СВЕТОДИОДНЫЕ СВЕТИЛЬНИКИ ENSTO

ЭЛЕГАНТНЫ, «УМНЫ», ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫ, ДОЛГОВЕЧНЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИ ОПТИМАЛЬНЫ. МЫ ЗНАЕМ, КАК ПОДСВЕЧИВАТЬ ПАРКИ, ПЛОЩАДИ, ДВОРЫ И ПАРКОВКИ В РАЗНООБРАЗНЫХ РЕЖИМАХ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ, СОЗДАВАЯ КРАСОТУ, КОМФОРТ И БЕЗОПАСНОСТЬ НА ОТКРЫТЫХ ПРОСТРАНСТВАХ.



ENSTO
ENSTO LIGHTING OY
HEPOLAMMENTIE 25
08680 LOHJA, FINLAND
ORDER.LIGHTING@ENSTO.COM

ENSTO.COM

DIGEST p.71

РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ ■ ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

ТЕКСТ: МАРИЯ ГРИШКО
■ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР SPORT LEADERS

ФОТО: ФОТОБАНК «РОСКОНГРЕСС»
■ PHOTO.ROSCONGRESS.ORG/RU/PROJECTS

Ежегодно в феврале представители бизнеса и власти собираются в Сочи для обсуждения инвестиционных возможностей российских регионов и содержательной дискуссии по вопросам их развития.

Форум проводится при участии Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева, что определяет высокий статус мероприятия. В его деловой программе участвуют главы субъектов РФ и крупнейших компаний.

15 и 16 февраля 2018 года в Сочи состоялся очередной Российский инвестиционный форум, на котором обсуждались, в том числе, вопросы развития спортивной и туристической инфраструктуры нашей страны, подписывались контракты и инвестиционные соглашения, а также прошло несколько значимых спортивных мероприятий.

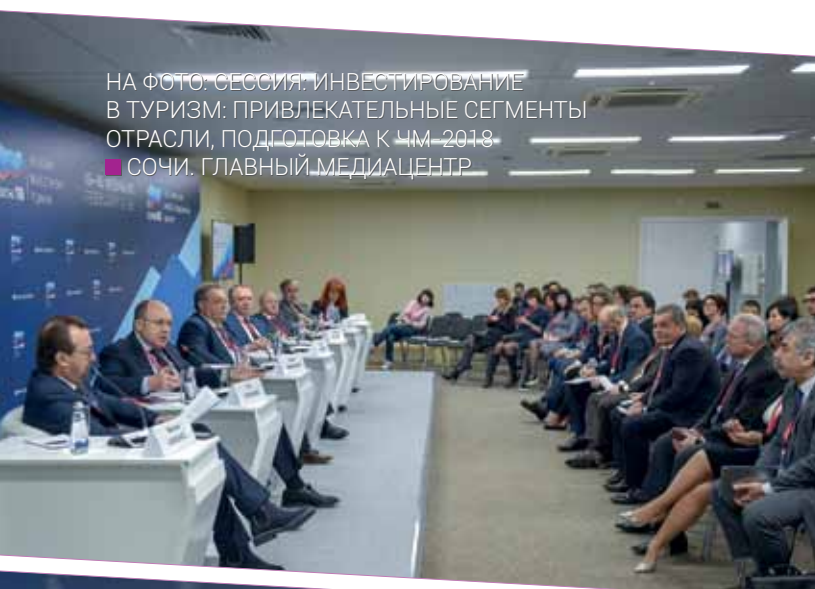
Редактор SF побывал на РИФ для того, чтобы мы могли поделиться с читателями наиболее актуальными новостями прошедшего события.

Накануне Российского инвестиционного форума состоялась рабочая встреча Павла Колобкова, министра спорта РФ и директора Фонда «Росконгресс», оператора всех крупных российских международных деловых событий, Александра Стуглева. На встрече была достигнута договоренность о сотрудничестве в проведении спортивной программы и деловых сессий о спорте на Петербургском международном экономическом форуме, Восточном экономическом форуме во Владивостоке и в «Русском доме» в Давосе.

«Мировой спорт эффективно использует площадку экономических форумов для деловой активности и продвижения крупнейших спортивных проектов, и мы заинтересованы в расширении сотрудничества с Фондом «Росконгресс» в этом направлении», — подчеркнул Министр спорта.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ТУРИЗМ: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СЕГМЕНТЫ ОТРАСЛИ, ПОДГОТОВКА К ЧМ-2018

Одним из значимых событий форума стала групповая дискуссия на сессии «Инвестирование в туризм: привлекательные сегменты отрасли, подготовка к ЧМ-2018», проходившей 16 февраля. В ней участвовали Ольга Архангельская, партнер EY, Юрий Барзыкин,



НА ФОТО: СЕССИЯ: ИНВЕСТИРОВАНИЕ
В ТУРИЗМ: ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ СЕГМЕНТЫ
ОТРАСЛИ, ПОДГОТОВКА К ЧМ-2018.
■ СОЧИ. ГЛАВНЫЙ МЕДИАЦЕНТР



Вице-президент Российского союза туриндустрии, Михаил Дегтярев, Председатель комитета Госдумы РФ по физической культуре, спорту, туризму и делам молодежи, Сергей Катyрин, президент ТПП РФ, Андрей Клычков, ВРИО губернатора Орловской области, Светлана Орлова, губернатор Владимирской области, Владимир Платонов, президент Московской торгово-промышленной палаты, Олег Сафонов, руководитель Ростуризма и другие представители индустрии.

Основными темами для обсуждения стали инвестирование в туризм, привлекательные сегменты отрасли и подготовка к Чемпионату мира по футболу FIFA 2018.

Владимир Платонов, президент МТПП, отметил: «Очень много сделано уже сейчас, и нет сомнений, что на чемпионате все пройдет на высшем уровне. Мы на площадке ТПП, в свою очередь, готовим предложения по отрасли — только в Москве туризмом в Правительстве занимается 4 разных департамента, а нам важно непосредственное вовлечение в отрасль бизнеса, развитие по направлениям — например, легализация рынка такси или сертификация гидов».

Юрий Барзыкин, вице-президент Российского союза туриндустрии, сказал: «Окупаемость отеля в Москве — 1 год, отеля — 9-12 лет, это несравнимо с промышленным предприятием, например. Но очень высоки риски, а даже самый замечательный отель, но стоящий в чистом поле, заполняться не будет, поэтому необходим комплексный подход и по регулированию турпотока и по инвестициям — механизмы ГЧП видятся хорошим выходом».

Интересные цифры по горнолыжному туризму привел Хасан Тимижев, генеральный директор «Курортов Северного Кавказа»: в России катаются 3% населения, в Европе — порядка 30%, в Канаде и США — около 10%. Соответственно, целью отрасли ГЛК является, в первую очередь, увеличение своей российской аудитории, что возможно путем предоставления потребителю разнообразного и качественного предложения и популяризации горнолыжного отдыха.

Единственный представитель инвестора в зале — Ольга Ткачева из Флотилии Рэдиссон Ройал, Москва — рассказала о планах на дополнительные инвестиции к чемпионату мира и расширении границ туристического сезона с помощью комплексного подхода и сотрудничества с московской администрацией.



Тина Канделаки,
генеральный
продюсер МАТЧ
ТВ, рассказала
о своем по-
сещении Катара,
страны-хозяйина
чемпионата мира
по футболу 2022

«Только что вернулась из Катара. Вызывает уважение и интерес комплексный подход руководства страны к инвестициям в инфраструктуру».



ДЕЛОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ: СУЩЕСТВУЕТ ЛИ НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ?

На сессии «Деловые мероприятия: существует ли новый инструмент повышения инвестиционной привлекательности регионов?» Тина Канделаки, генеральный продюсер МАТЧ ТВ, рассказала о своем посещении Катара, страны-хозяйина чемпионата мира по футболу 2022: «Только что вернулась из Катара. Вызывает уважение и интерес комплексный подход руководства страны к инвестициям в инфраструктуру».

Построенный для чемпионата мира по футболу 2022 года уникальный и компактный футбольный кластер по окончании глобального спортив-

ного события предназначен для того, чтобы стать центром притяжения и серьезно перераспределить туристические потоки в регионе».

На форуме было заключено несколько глобальных инвестиционных и проектных соглашений, призванных серьезно изменить ситуацию с развитием спорта в регионах.

В частности, соглашение по проекту «Шахматное образование» подписали министр образования Ольга Васильева, генеральный директор Фонда новых форм развития образования Марина Ракова, Михаил Дворкович («Профцессклаб») и губернаторы Ульяновска, Владимира и Липецка, а также глава Кабардино-Балкарской республики. В процессе подписания были осуществлены прямые включения из шахматных гостиных четырех регионов.





15 февраля было также подписано концессионное соглашение о строительстве и эксплуатации ледовой арены в Озерске Челябинской области, на церемонии подписания присутствовали министр спорта РФ Павел Колобков и губернатор Челябинской области Борис Дубровский.

Проект предполагает строительство и дальнейшую эксплуатацию арены на основе концессионного соглашения, при этом концессионером выступает АНО «Дирекция социальных и спортивных проектов», а спонсорами концессионера — Челябинский трубопрокатный завод и ПО «Маяк», входящее в структуру Росатома. Строительство арены осуществляется за счет средств концессионера, объем частных инвестиций — не менее 300 миллионов рублей, а общая стоимость проекта в течение срока действия концессионного соглашения — более 500 миллионов рублей.

ROSCONGRESS SPORT GAMES. СОЧИНСКИЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ИГРЫ

Традиционно, Фонд «Росконгресс» организовал в рамках форума немало спортивных мероприятий, призванных объединить участников и горожан. Более 450 человек приняли участие в Сочинских корпоративных играх.

В церемонии открытия и награждениях участвовали лидеры сборной России по вольной борьбе — олимпийский чемпион Сослан Рамонов и чемпион мира Хетик Цаболов, а тренер сборной России по шахматам Владимир Поткин провел сеанс одновременной игры. 20 государственных и коммерческих структур выставили свои команды на состязания, которые прошли в центре имени Александра Карелина. Победителем командного зачета стала команда ПАО «Кубаньэнерго», завоевавшая 6 золотых медалей.

ROSCONGRESS CUP. КУБОК ГУБЕРНАТОРОВ

Около 400 человек приняли участие в забеге «Roscongress Cup. Кубок губернаторов» по трассе «Формулы-1». Основным месседжем забега стала поддержка российских спортсменов на зимних Олимпийских играх 2018.

На дистанции 5 555 и 11 111 метров вышли участники Форума и жители города. Стартовый выстрел сделал министр спорта Павел Колобков, который затем пробежал дистанцию в 5 555 метров. «Я уверен, что, несмотря на насыщенную деловую программу, все участники Форума внимательно



следят за событиями в Пхенчхане, болеют за российских спортсменов, желают им побед. И результаты Игр говорят, что у нас есть хороший резерв», — сказал Павел Колобков, отметив, что спортивная программа на экономических форумах стала хорошей традицией.

В забеге приняли участие именитые спортсмены из Удмуртии — двукратный призер Олимпийских игр, трехкратный чемпион мира по биатлону Иван Черезов, а также лыжник Максим Вылегжанин, которому Спортивный арбитражный суд (CAS) вернул три серебряные медали Сочи-2014, но так и не допустил его к Олимпиаде-2018. «Конечно, я смотрю трансляции, хотя каждый раз представляю

себя в Пхенчхане. Это очень тяжело. Но я болею за команду, рад за призеров Игр Юлию Белорукову и Александра Большунова, ставшего четвертым Дениса Спицова — они настоящие открытия Пхенчхана-2018», — рассказал Максим.

В забеге также приняли участие глава «Росатомдора» Роман Старовойт и заместитель директора Фонда «Росконгресс» Георгий Брюсов. Победителями на 5 555 метров стали Антон Пономарев, пробежавший за 17 минут 48 секунд, и Валентина Рясова — 21 минута 45 секунд. На дистанции вдвое длиннее не было равных Базарбаю Дауталиеву — 40 минут 5 секунд и Екатерине Ежовой — 48 минут 29 секунд. ■



ОЛИМПИЙСКОЕ НАСЛЕДИЕ СОЧИ

■ ЧЕТЫРЕ ГОДА ПОБЕД

ТЕКСТ: **МАРИЯ ГРИШКО**
■ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР SPORT LEADERS

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА СОЧИ АВТОДРОМ ■ ПРЕСС-СЛУЖБА
«КАЗИНО СОЧИ» ■ ПРЕСС-СЛУЖБА «РОЗА ХУТОР»
■ ФОТОБАНК «РОСКОНГРЕСС»

Совсем недавно завершились такие трудные для России во всех смыслах Олимпийские игры в корейском Пхенчане, а это значит, что с даты окончания грандиозных и блестящих Олимпийских игр в Сочи прошло уже четыре года. И сейчас самое время оглянуться назад и посмотреть, что из себя представляет то самое наследие игр, о котором так много говорили и у нас и по всему миру.

Провести Олимпиаду — удовольствие не из дешевых. На игры в Корею потрачено \$12,9 млрд., что в два раза выше заявочной суммы 2011 года, расходы же на Сочи-2014 составили целых \$46 млрд. МОК переживает за репутацию Олимпиад как «разорителей бюджетов». Многие города именно по этой причине отзывают свои заявки на проведение: за Игры-2022 боролись только Пекин и Алма-Аты, а Олимпиады 2024 и 2028 годов без выборов поделили между собой Париж и Лос-Анджелес. А боятся организаторы не просто больших вложений, а их неоправданности.

SportsFacilities попытался разобраться, как же живет Сочи сейчас и насколько оправданы были те вложения, которые были сделаны, для развития российского морского и горнолыжного курорта.

МЫ БЛАГОДАРИМ ЗА ПОМОЩЬ В ПОДГОТОВКЕ МАТЕРИАЛА РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОЛИМПИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ И «ВЕСТНИК РМОУ», ДИРЕКТОРА ПО КОММУНИКАЦИЯМ ГРУППЫ «ИНТЕРРОС» АНТОНА МУРАВЬЕВА, ПРЕСС-СЛУЖБЫ СОЧИ АВТОДРОМ И «КАЗИНО СОЧИ»

 DIGEST p.71

ЧАСТЬ №1



На конференции в Лозанне в 2002 году президент МОК Жан Роге отметил в своем докладе, что Олимпийские игры берут на себя социальную ответственность, чтобы гарантировать, что принимающие города будут иметь позитивное наследие. Участники конференции определили, что олимпийское наследие — это «мультидисциплинарное и динамически изменяющееся со временем понятие», и назвали основным составляющим наследия устойчивое и пропорциональное развитие региона.

И, конечно, наследие может быть материальное и нематериальное, включающее в себя экономические, культурные, социальные, политические и другие аспекты. Таким образом, можно сказать, что олимпийское наследие призвано фиксировать ценности спортивных сооружений и улучшение общественного развития для сообществ или спортивных организаций после окончания спортивного мегапроекта.

Теперь уже совершенно определенным фактом является то, что в рамках подготовки Игр в Сочи удалось успешно реализовать на долгосрочную перспективу масштабный план развития территории города, направленный на его преобразование одновременно в современный спортивный, культурно-развлекательный и туристический центр.

Сегодняшний Сочи — всесезонный курорт международного масштаба. Реконструкция, строительство и развитие гостиничной инфраструктуры

позволяют Сочи круглогодично функционировать в курортной отрасли. На территории города работают отели под управлением ведущих мировых гостиничных сетей — Hyatt, Pullman, Marriott, Radisson, Swisshotel, Park Inn, Mercury и другие. За 4 года 42 вновь созданных объекта размещения позволили увеличить номерной фонд Сочи на 24 000 мест. Всего же емкость номерного фонда на 1 января 2018 года — 80 078 классифицированных номеров, что обеспечивает более 200 000 мест размещения.

Туристические комплексы и горнолыжные курорты «Роза Хутор» (о нем мы чуть подробнее расскажем позже), «Горки Город» и горно-туристический центр «Газпром» соответствуют самым высоким мировым требованиям по комфорту, инфраструктуре и безопасности.

В новогодние праздники 2017-2018 открылся четвертый горнолыжный курорт — Альпика Сервис, сейчас он включает в себя 5 канатных дорог, длина трасс — 7,7 км. С учетом этого курорта, общее количество канатных дорог горного кластера — 61, а длина горнолыжных трасс — 152 км.

Горнолыжные курорты Красной Поляны в постоллимпийский период с успехом провели четыре горнолыжных сезона. Итоги новогодних и рождественских праздников в 2015-2017 годах позволяют сделать вывод о популярности Сочи зимой: горный кластер только в эти сравнительно короткие периоды каникул посетили



в общей сложности более 3 миллионов туристов (2015 год — 1 миллион человек в зимние праздники, 2016 год — 1 млн., 2017 год — 1,2 млн. человек).

Что касается постоллимпийских туристических сезонов, то здесь статистика посещений выглядит следующим образом: 2014 год — 5,6 млн. туристов, 2015 год — 6,1 млн., 2016 год — 6,5 млн. Результаты по 2017 году еще не обнародованы, но администрация города предполагает, что цифры будут не меньше цифр 2016-го.

Огромную роль с точки зрения комфорта для гостей и жителей города играет принципиально новая транспортная инфраструктура, полученная Сочи благодаря проведению Игр. Построено 360 км автомобильных и железных дорог, мостов с развязками и туннелями — важнейших транспортных артерий города. Пропускная способность автодорожной сети возросла в 2,5 раза. Построены такие уникальные объекты, как автодорога-дублер Курортного проспекта и совмещенная (автомобильная и железная) дорога протяженностью 48 км, которая обеспечивает надежную транспортную связь между прибрежным и горным кластерами за 40 минут. В результате модернизации международного аэропорта и морского порта Сочи вернул себе статус международного центра морских и авиационных пассажирских и круизных перевозок.

Наследие Олимпийских игр оставило городу Сочи 15 новых спортивных объектов на 183 000 зритель-

Можно сказать, что по заполняемости и восстановительности спортивной инфраструктуры и объектов Сочи работает весьма осмысленно и профессионально.

При этом толчок, данный Играм, продолжает «разгонять» регион.

ских мест. В постоллимпийском периоде задействованы все спортивные и инфраструктурные объекты, построенные или реконструированные в ходе подготовки к Играм, площадь Медалс Плаза стала центром притяжения для гостей и жителей Сочи. Сегодня можно сказать с уверенностью, что все олимпийские объекты активно работают.

Дворец спорта «Большой» (краевая собственность) стал домашней площадкой хоккейного клуба «Сочи». Также на арене проходят крупные хоккейные турниры, такие как Матч звезд КХЛ, ежегодный Всероссийский фестиваль по хоккею среди любительских команд «Ночная лига».

Помимо хоккейных мероприятий, объект способен принять и события различной направленности — бальные танцы, волейбол, бокс, скалолазание и пр. В июле 2016 года здесь состоялись грандиозные церемонии, посвященные IX Всемирным хоровым играм в Сочи. Летом 2016 и 2017 года на базе ДС «Большой» проходили шоу «Цирка дю Солей».

На базе конькобежного центра «Адлер-Арена» (краевая собственность), принадлежащего НАО «Центр Омега», создан многофункциональный центр, способный принять мероприятия различного уровня и формата, в том числе форумы, конференции, официальные встречи, выставки. Также на объекте работают теннисная академия и центр по художественной гимнастике, центр ежегодно принимает международные соревнования по спортивным бальным танцам и теннисные турниры.



Огромную роль с точки зрения комфорта для гостей и жителей города играет принципиально новая транспортная инфраструктура, полученная Сочи благодаря проведению Игр.

На малой ледовой арене «Шайба» (федеральная собственность) и тренировочной ледовой арене для хоккея постоянно действует Всероссийский детский спортивно-оздоровительный центр, в котором организованы спортивно-оздоровительные смены для юных спортсменов со всей России (более подробно об этом проекте мы расскажем вам в следующем номере журнала).

Керлинг-овый центр «Ледяной куб» (частная собственность) является единственной специализированной площадкой в Европе для игры в керлинг и принимает многочисленные мероприятия по этому виду спорта. Этот объект универсален, здесь проводятся концерты, телешоу, развлекательные и культурные программы. В феврале 2017 здесь проводились церемония открытия и закрытия III Всемирных зимних военных игр в Сочи.

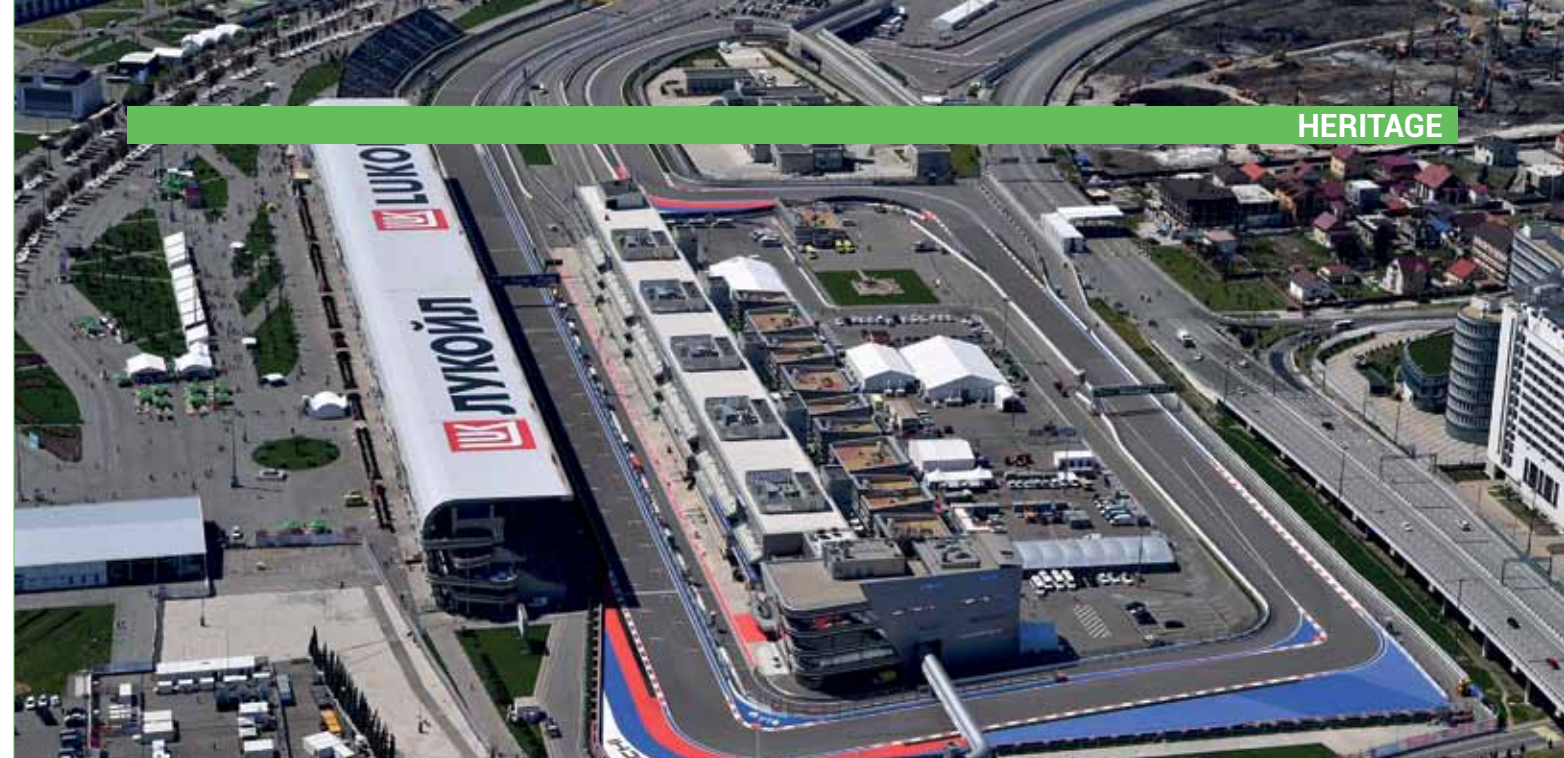
Во дворце зимнего спорта «Айсберг» (федеральная собственность) постоянно проходят ледовые шоу и соревнования по фигурному катанию, но технические возможности дворца позволяют проводить здесь весьма разноплановые

мероприятия — здесь уже проходили международные соревнования по танцевальному спорту, фехтованию, спортивной ходьбе, шорт-треку. А на тренировочной арене тренируются спортивные школы города Сочи.

И, наконец, стадион «Фишт» (краевая собственность), построенный к Играм и получивший свое название от одноименной горной вершины в западной части Главного Кавказского хребта. На нем проводились церемонии открытия и закрытия Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи, и он практически стал «визиткой» Олимпийского парка.

В июне 2017 года на стадионе проходили игры футбольного Кубка Конфедераций FIFA, которые посмотрели в общей сложности 123 853 зрителя, а летом 2018 он примет матчи Чемпионата мира по футболу FIFA-2018.

Таким образом, можно сказать, что по заполняемости и востребованности спортивной инфраструктуры и объектов Сочи работает весьма осмысленно и профессионально. При этом толчок, данный Играми, продолжает «разгонять» регион. В нашем обзоре мы более подробно расскажем про наиболее интересные с нашей точки зрения и яркие «точки притяжения», которые обеспечивают рост совершенно разноплановых туристических потоков на черноморском курорте.



СОЧИ АВТОДРОМ

Уникальный и успешно развивающийся спортивно-развлекательный объект — гоночная трасса с объектами инфраструктуры «Сочи Автодром».

Автодром является первой и единственной трассой, принимающей Гран-при России Формулы 1, это самая современная трасса в Европе для проведения международных автоспортивных соревнований. К тому же, это единственная российская трасса, работающая круглый год.

Технологически автодром оснащен с максимальным использованием новейших технологий: на нем уложено специальное гоночное асфальтовое покрытие и установлены элементы безопасности международного уровня, а в здании управления гонкой впервые в мире применена система видеоконтроля с использованием технологии Real-time Full HD, которая позволяет получить высокое качество изображения на 56 мониторах, отслеживающих движение автомобилей. Система работает на основе данных 48 камер, расположенных по периметру гоночной трассы.

Также инженерами Сочи Автодрома разработана и успешно протестирована на Гран-при России 2014 г. система ведения протоколов гонки, которая позволяет обеспечивать автоматическое протоколирование событий на трассе с помощью специальной программы, поддерживающей функцию вывода информации в режиме реального времени.

Современная история Гран-при России берет свое начало 9 октября 2010 года, когда в результате переговоров с главой FORMULA 1 Берни Экклстоуном были согласованы условия контракта на проведение Чемпионата мира в Сочи. Вслед за этим, 14 октября 2010 года, при поддержке Правительства Российской Федерации и в присутствии Президента России Владимира Путина в Сочи было подписано соглашение между ОАО «Центр «Омега» и компаниями группы Formula One Management на организацию FORMULA 1 Гран-при России. Контракт рассчитан на семь лет с возможностью продления. 28 октября 2010 года ОАО «Центр «Омега» заключил договор на проектирование трассы с компанией Tilke GmbH & Co. KG.

С 10 по 12 октября 2014 года на Сочи Автодроме прошел первый в истории России FORMULA-1 Гран-при России, который удостоился почетной награды Formula One Management как лучший этап сезона в ходе Генеральной ассамблеи Международной Автомобильной Федерации (FIA).

С 8 по 11 октября 2015 года на автодроме прошел второй российский этап «королевских гонок», также заслуживший положительные отзывы. FORMULA 1 Гран-при России 2016 состоялся с 28 апреля по 1 мая. Четвертый Гран-при, который

С момента открытия Сочи Автодрома в сентябре 2014 года объект стал местом проведения крупных корпоративных и спортивных мероприятий. Помимо Гран-при Формулы 1, автодром принимает гоночные соревнования международного, российского и регионального масштаба.



прошел с 27 по 30 апреля 2017 года, также привлёк множество поклонников автоспорта. Почти 150 000 болельщиков заполнили трибуны Сочи Автодрома, расположенного на побережье Чёрного моря, в течение четырех дней Гран-при, и около 60 000 фанатов смотрели гонку в воскресенье.

С момента открытия Сочи Автодрома в сентябре 2014 года объект стал местом проведения крупных корпоративных и спортивных мероприятий. Помимо Гран-при Формулы 1, автодром принимает гоночные соревнования международного, российского и регионального масштаба, включая TCR, Ferrari Challenge, Чемпионат Формулы 4, Чемпионат России по кольцевым гонкам РСКГ, ралли «Сочи Автодром», этапы серии Mitjet 2L, базирующейся на автоспортивном комплексе, и другие гонки.

Также Сочи Автодром становится площадкой для проведения не только автоспортивных соревнований и мероприятий, но и финала Кубка

России по триатлону, полумарафона «Сочи Автодром» и бесплатных фитнес-дней.

Необходимо отметить, что Сочи Автодром успешно управляется как коммерческая собственность, и проводит частные и корпоративные мероприятия.

Потенциальным партнерам Сочи Автодром предлагает различные вариации спонсорского сотрудничества и рекламные площадки, а для туристов и жителей города предлагаются такие услуги, как:

- » Гоночное такси, позволяющее насладиться скоростью и мастерством гонщика, сидя на месте штурмана;
- » Мастер-класс на автомобиле с инструктором, в рамках которого можно протестировать трассу сразу в двух ролях — и штурмана и гонщика. Во время первого круга профессиональный инструктор рассказывает, как безопасно и быстро проходить повороты, второй заезд — применение полученных знаний на практике;
- » Приняв участие в трек-дне, гость может почувствовать себя пилотом Формулы 1, протестировав трассу, ежегодно принимающую «королевские гонки», на собственном автомобиле;
- » Гонка Time Attack — открытое соревнование на гражданских автомобилях, не предполагающее контактной борьбы пилотов во время заезда;
- » В 2018 году запущена новая услуга — дрифт-такси с вице-чемпионом Межконтинентального кубка по дрифту под эгидой FIA 2017 года Аркадием Цареградцевым..

Также на территории Автодрома функционирует музей автомобилей с уникальной коллекцией (там выставлена даже модель DeLorien-a из культовой кинотрилогии «Назад в будущее»), что привлекает на объект большое количество посетителей.



ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ «РОЗА-ХУТОР»

«Что такое олимпийское наследие, мы понимаем очень хорошо, — говорит Антон Муравьев, директор по коммуникациям группы «Интеррос». — Ведь именно группа инициировала строительство курорта «Роза Хутор».

И стоки этого проекта — еще в 2003 году, но все перевернул, конечно, год 2007-й. Гватемала, Жак Рогге, объявляющий о победе заявки Сочи... «Роза Хутор» из компактного горнолыжного

курорта, в который по первоначальным планам намечалось вложить 300 миллионов долларов (с парой-тройкой гостиниц и несколькими канатными дорогами), превратился в крупнейший объект Олимпийской деревни в горном кластере стоимостью порядка 2 млрд. долларов».

Для горнолыжных курортов в Красной поляне, и в особенности для «Розы Хутор» как самого крупного среди них, задача по преодолению негативного влияния сезонности была также актуальна, как и для города-курорта в целом, но с обратным знаком. Их базовая клиентура — зимний турист, горнолыжник и сноубордист. Но, когда сходит снег, надо чем-то завлечь другие категории туристов.

Первым тестом стало лето 2013 года, еще до Игр. 100 тысяч человек приехали тем летом на курорт.





Антон Муравьев
директор по коммуникациям группы ИНТЕРРОС

«Курорт «Роза Хутор» вышел на показатель на уровне 20 000 гостей в день в зимний сезон. Есть ощущение, что достигнут определенный порог, и инфраструктура курорта уже не требует развития вширь»

«Роза Хутор» с самого начала рассматривался как круглогодичный курорт, — отмечает Антон Муравьев. — Что делать в горах летом? Этим вопросом мы задавались, искали идеи и возможности. В этом смысле первым тестом стало лето 2013 года, еще до Игр. 100 тысяч человек приехали тем летом на курорт. Ходили в походы, пешими маршрутами, катались на велосипедах, на лошадях. Поток оказался таким внушительным, что весь следующий год нам пришлось заниматься кропотливой настройкой системы, переформатированием некоторых ее элементов, чтобы курорт мог принимать такое количество туристов, к полному взаимному удовлетворению».

Связка горного и прибрежного кластеров, Красной Поляны и Олимпийского парка в Имеретинской низменности, была изначально заложена в олимпийском проекте. Компактность расположения инфраструктуры для Игр в свое время оказалась одним из значимых факторов, обеспечивших победу заявке Сочи-2014. То, что было удобно олимпийским атлетам из 88 стран мира, удобно сегодня туристам. В летние месяцы на побережье может быть очень жарко и душно даже ночью, но концепция двух кластеров эту проблему снимает. «Турист может жить в горах,

где вечером, когда солнышко уходит, температура падает до очень комфортных 18-20 градусов, — рассказывает Антон Муравьев. — Утром он просыпается, садится на шаттл и едет к морю, в Имеретинку, загорать и купаться. При этом логистическое плечо очень короткое. Не так много во всем мире найдется мест, где существовала бы подобная связка между морем и горами». Помимо такой

уникальной связки нужно отметить и близость аэропорта: путь от него до горного кластера в Красной Поляне в зависимости от вида транспорта занимает от 45 минут до часа с небольшим, а до прибрежного кластера — еще меньше.

Конкретный пример курорта «Роза Хутор» как туристического объекта — части материального наследия олимпийского проекта демонстрирует, что сегодня, спустя четыре года после проведения Игр, его потенциал уже реализован на уровне, близком к максимальному. (ТАБЛИЦА №1)

Даже в последнюю декаду ноября 2017 года — период глубокого межсезонья, непродолжительного затишья перед скорым открытием зимнего сезона — одна работающая с экскурсионными целями канатная дорога собирала по 2-2.5 тысячи туристов. «Курорт «Роза Хутор» вышел на показатель на уровне 20 000 гостей в день в зимний сезон, — сообщил Антон Муравьев. — Есть ощущение, что достигнут определенный порог, и инфраструктура курорта уже не требует развития вширь».

Итак, порог вместимости достигнут, и теперь «Роза Хутор» сосредоточится на развитии эко-туризма на курорте в периоды, когда горнолыжные трассы свободны от снега.

ТАБЛИЦА №1. КУРОРТ «РОЗА ХУТОР»: ПОРОГ ВМЕСТИМОСТИ ДОСТИГНУТ

ПОКАЗАТЕЛИ	2015 ГОД	2017 ГОД (ПО СОСТОЯНИЮ НА КОНЕЦ НОЯБРЯ)
ПРОТЯЖЕННОСТЬ ГОРНОЛЫЖНЫХ ТРАСС, КМ	77	102
КОЛИЧЕСТВО ПОДЪЕМНИКОВ	20	28
ГОСТИНИЦЫ	9 ОТЕЛЕЙ, 5 АПАРТ-ОТЕЛЕЙ 12 ШАЛЕ	14 ОТЕЛЕЙ, 5 АПАРТ-ОТЕЛЕЙ 12 ШАЛЕ
ЧИСЛО ГОСТЕЙ	БОЛЕЕ 1 МЛН. ТУРИСТОВ (С ИЮНЯ ПО МАЙ 2015)	1.7 МЛН. ТУРИСТОВ ЗА ЗИМНИЙ И ЛЕТНИЙ СЕЗОНЫ 2017 Г.
ПРОПУСКНАЯ СПОСОБНОСТЬ В ЗИМНИЙ СЕЗОН	10 500 ЧЕЛОВЕК В ДЕНЬ	20 000 ЧЕЛОВЕК В ДЕНЬ
СРЕДНЯЯ ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ГОСТИНИЦ В ЛЕТНИЕ МЕСЯЦЫ	25% ЛЕТОМ 2014 Г. 47% ЛЕТОМ 2015 Г.	ДО 80% В ИЮЛЕ-АВГУСТЕ



КАЗИНО СОЧИ

10 августа 2016 года было подписано Распоряжение Правительства Российской Федерации о создании игорной зоны «Красная поляна» в Сочи.

Границы игорной зоны были определены в рамках земельных участков, предоставленных для размещения олимпийских объектов федерального значения. Центром и основным местом расположения игорной зоны стал всесезонный горный курорт «Горки Город», площадь игорной зоны составила 16,5 Га, а проект «Казино Сочи» открылся 5 января 2017 года.

Всего за первый год работы «Казино Сочи» посетили 341 876 человек из 122 стран. Из них 57 стали странами-участниками регулярно проводившихся в казино покерных турниров. Рекордный призовой фонд покерного турнира составил 310 000 000 рублей, а общий призовой фонд всех розыгрышей — 177 890 000 рублей. Рекордный выигрыш во время розыгрыша — 50 000 000 рублей в одни руки, а всего посетители

выиграли джекпотов на сумму 61 098 170 рублей. Также было разыграно 7 машин, а игроку, посетившему «Казино Сочи» в октябре в первый раз, выпал джекпот в размере 2 644 996 рублей.

Сегодня «Казино Сочи» представляет собой развлекательный комплекс, который не имеет аналогов в России, а проект интегрированного курорта, включающего игорную зону, по оценкам экспертов позволит Сочи войти в ряд лучших мировых туристическо-развлекательных брендов наряду с крупными проектами в Лас-Вегасе, Макао и Сингапуре. Как единственный игровой резидент Красной Поляны, казино, владельцем которого является компания ООО «Домейн», становится моделью будущего игорных заведений России, способствующей развитию туристической отрасли.

По итогам 2017 года аэропорт «Сочи» принял рекордные для себя 5,7 млн. пассажиров, что на 8% больше, чем в 2016 году. Открытие игорной зоны, которое эксперты признают одним из факторов этого роста, в частности, работа «Казино Сочи» — первого казино в России, которое соответствует международным стандартам в развлекательной индустрии и находится в таком уникальном месте, как Красная Поляна,



Дмитрий Анфиногенов
заместитель генерального менеджера «Казино Сочи»

«Сегодня «Казино Сочи» представляет собой развлекательный комплекс, который не имеет аналогов в России, а проект интегрированного курорта, включающего игорную зону, по оценкам экспертов позволит Сочи войти в ряд лучших мировых туристическо-развлекательных брендов наряду с крупными проектами в Лас-Вегасе, Макао и Сингапуре»

создает дополнительный интерес к Сочи со стороны как российских, так и зарубежных туристов. Для многих из них казино — привычный способ провести время, и теперь он доступен в России. Гостям из-за рубежа это поможет лучше познакомиться с нашей страной, причем не только Москвой и Петербургом, а именно регионом, Краснодарским краем.

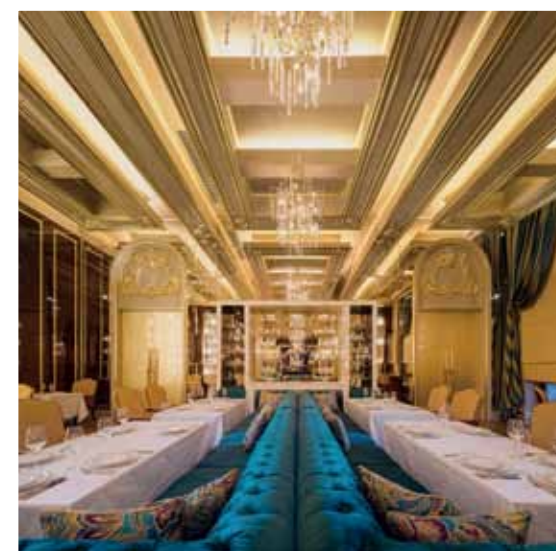
В 2018 году руководство «Казино Сочи» рассчитывает увеличить трафик на 10%, причём как за счёт граждан России, так и за счёт зарубежных гостей. «Кубок конфедераций, этапы «Формулы-1», всемирный фестиваль молодёжи — все крупные события мы чувствуем на себе, — говорит Дмитрий Анфиногенов, заместитель генерального менеджера «Казино Сочи». — А межсезонье мы выравниваем собственными мероприятиями. Так, один из наших покерных турниров посетило

полторы тысячи человек, которые провели здесь, в «Горки Город», две недели. Учитывая, что весь номерной фонд курорта составляет около трёх тысяч номеров, мы одним только турниром заняли его половину».

Менеджмент проекта ищет партнёров — в основном это туристические компании, которые предлагают как индивидуальные, так и групповые туры.

В 2017 году «Казино Сочи» начало сотрудничество с одной из крупнейших в мире компаний, специализирующейся на так называемых джанкет-турах (туры с обязательным посещением игорных заведений), оператором Suncity Group. Результаты этой стратегии показательно иллюстрируются значительным приростом трафика из Израиля, в столицу которого весной 2017 года из Сочи запустили прямой рейс. Если до этого казино принимало 5-10 человек из Израиля в месяц, то к концу 2017 года это число выросло до 100 человек в неделю.

Работа с международными клиентами накладывает отпечаток и на кадровую политику: 90% работников казино говорят на английском. Также есть персонал, владеющий французским, испанским, немецким, турецким, китайским и идишем. «У нас работают как жители Сочи, так и представители других российских регионов, — говорит



У «Казино Сочи» большие возможности в MICE-сегменте: торжественный зал площадью более 600 кв. м, камерный театральный зал, профессиональный свет и звук, два просторных ресторана с автоторской кухней.

Дмитрий Анфиногенов. — Кроме того, есть специалисты, которые приехали из-за рубежа. Все сотрудники прошли интенсивные курсы подготовки, в том числе, по играм и работе с игровым оборудованием. К персоналу мы предъявляем довольно строгие требования, в том числе, в области знания иностранных языков, в первую очередь, английского, а сейчас дополнительно ищем работников со знанием китайского, турецкого и других языков.

Сочи — это многолетняя история развития пляжного отдыха, который гармонично дополняют историко-культурный отдых, эко-отдых и т.д. Накануне Олимпийских игр и сразу после них началось бурное развитие горнолыжного туризма. Так что оба «высоких сезона», можно сказать, уже заполнены, поэтому и местные власти, и места размещения логично делают ставку на межсезонье. Что касается «Казино Сочи», то мы изначально не ставили цель дополнять какое-то

туристическое направление, а начали формировать свой поток гостей. Безусловно, казино посещает и какая-то часть гостей-туристов Сочи, но все же упор мы сделали на тех, кому интересно приехать специально к нам. Например, весной и осенью мы проводили покерные турниры мировых серий, которые собрали гостей из 44 стран мира. Согласитесь, что это по-настоящему заметное событие как для Сочи, так и для страны. Раньше мероприятия такого уровня в России не проходили, сейчас же Сочи встал в один ряд с крупнейшими мировыми центрами покера. Это интересно, это престижно и это привлекает к игорной зоне дополнительное внимание в межсезонье.

Кроме того, мы проводим концерты российских звезд, которые, между прочим, бесплатны для всех наших посетителей. Многие жители Сочи и других населенных пунктов Краснодарского края приезжают на них специально.

В будущем не исключаю и появление новых инфраструктурных объектов — например, большого концертного зала, который сможет трансформироваться в боксерский ринг мирового уровня. И я верю, что в ближайшие десять лет мы увидим здесь бой за титул чемпиона мира».

Удачный пример — сотрудничество «Казино Сочи» с Росконгрессом. В рамках этого партнерства проводятся деловые мероприятия для «Российского инвестиционного форума» в Сочи и других проектов. ■

ОКОНЧАНИЕ СТАТЬИ ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

ТИТУЛЬНОЕ СПОНСОРСТВО ЧЕРЕЗ НЕЙМИНГ СПОРТИВНЫХ АРЕН

ТЕКСТ: ВАЛЕРИЙ ГОРЕЛИКОВ
■ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА
СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
УНИВЕРСИТЕТА «СИНЕРГИЯ»



DIGEST p.72

Благодаря проведению Чемпионата мира 2018 года по футболу и возведению новых арен в России сложилась уникальная ситуация, дающая новые возможности в привлечении брендов для нейминга спортивных арен. Наша страна может стать частью глобального тренда на профессиональное экспертное сопровождение сделок в сегменте спортивного спонсорства.

Одна из областей такого сотрудничества — титульное спонсорство спортивных арен. Сегодня постараемся рассказать о вариантах, которые уже реализованы и которые могут быть использованы в России после проведения футбольного мундиала. Нейминг спортивной арены — это уникальная возможность активировать титульное

спонсорство через название спортивного объекта. Нейминг (naming rights) — это финансовая сделка, в соответствии с условиями которой компания приобретает право (как правило, на длительный период времени) называть своим именем объект. Ком-

мерческий партнер добавляет название корпорации или бренда в оригинальное название стадиона, либо полностью заменяет название на свое («Открытие-Арена», «ВЭБ-Арена», «СИБУР-Арена»).

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Нейминг арен в России только зарождающееся явление и не имеет таких больших историй



Реконструкция стадиона «Динамо» изначально планировалась к играм мирового чемпионата, но ФИФА исключила арену из списка.

После этого решения была принята новая концепция реконструкции стадиона, и в нее активно вошел Банк ВТБ.

и ярких активаций, как на Западе. Данное маркетинговое направление, для российских маркетологов, является относительно молодой формой активации спонсорских договоренностей. Многие арен в России получали в свои названия имена брендов по факту собственности об-

ектов или их строительства. Знаковым событием для России стала сделка по наименованию нового футбольного стадиона ФК «Спартак». Футбольный клуб, являясь собственником арены, провел интенсивную работу по активации данной опции на рыночных условиях.

В итоге стадион с 2013 года носит название «Открытие Арена». Соглашение между клубом и банком рассчитано на шесть лет, «Открытие» ежегодно выплачивает «Спартак» около €2,9 млн.

Еще одним примером сотрудничества в нейминге арен стал совместный проект между новой ареной ПФК ЦСКА и Внешэкономбанком. Внешэкономбанк профинансировал строительство стадиона ЦСКА. Общая стоимость проекта составила \$350 млн., объем участия ВЭБ — \$241 млн.



С 2016 года название «ВЭБ Арена» закреплено за стадионом клуба и еще минимум 10 лет будет в названии.

В 2017 году изменил название своей домашней арены ФК «Локомотив» (Москва). Теперь железнодорожники играют свои игры на «РЖД Арене», название было предложено своему генеральному спонсору. В рамках данной сделки помимо основного стадиона, была переименована и малая арена — теперь она называется «Сапсан Арена».

Российские банки активно включились в новое направление активации титульного спонсорства, имея богатый выбор новых арен, многие из которых строились для проведения игр ЧМ-2018. В Екатеринбурге после реконструкции стадиона «Уралмаш» в 2015 году местный СКБ-Банк предложил переименовать стадион в свою честь за 25 млн. рублей в год. Теперь футбольный клуб «Урал» играет свои игры в РФПЛ на «СБК-Банк Арене».

Реконструкция стадиона «Динамо» изначально планировалась в рамках подготовки к играм мирового чемпионата, но в сентябре 2012 года ФИФА исключила арену из списка. После этого решения была принята новая концепция реконструкции стадиона, и в нее активно включился Банк ВТБ. В 2018 году планируется открытие «ВТБ Арена — Центральный стадион «Динамо», что объединит под одной крышей два объекта: малую и большую спортивные арены. Футбольный стадион рассчитан на 26 319 посадочных мест, а универсальная

арена будет варьироваться от 11 488 до 14 000, в зависимости от конфигурации — хоккейной, баскетбольной или концертной.

Банк ВТБ продолжил свое продвижение через спортивные объекты. В 2015 году банк провел сделку с новой московской ледовой ареной. Теперь это «ВТБ Ледовый дворец», в котором прошел Чемпионат мира по хоккею в 2016 году и сейчас это домашние арены двух московских клубов из КХЛ — «Динамо» и «Спартак». До этого ледовые арены уже имели опыт присвоения имен брендов. В 2003 году в Хабаровске группа компаний «Русская Платина» сдали в эксплуатацию «Платинум Арену», на которой сейчас выступает местный «Амур».

В Казани Ледовый Дворец спорта «ТАТНЕФТЬ АРЕНА» (2005) носит название одного из спонсоров местного ХК «Ак Барс». Строительство новой «Лада-Арена» в 2014 году позволило местной «Ладе» вернуться в ведущую хоккейную лигу, из которой ее исключили по причине отсутствия качественной арены. В Нижнекамске после реконструкции в 2015 году была переименована «Нефтехим-Арена» в честь генерального спонсора клуба ПАО «Нижнекамскнефтехим».

Еще одним примером использования нейминга арен стало решение, которое сделал менеджмент нефтехимической компании СИБУР, — покупка названия баскетбольной арены в Санкт-Петербурге. Баскетбольный комплекс,

построенный на Крестовском острове для петербургского баскетбола при финансовой поддержке СИБУРа в 2013 году, был назван «СИБУР Арена». Прецедентов таких сделок в баскетбольной России пока нет. Общий объем инвестиций в проект составил 1,3 млрд. рублей. В состав комплекса входит основная арена вместимостью 7 000 мест и 2 тренировочных площадки. «СИБУР Арена» уже признана многими специалистами лучшей баскетбольной ареной России и одной из лучших в Европе. «СИБУР Арена» принимала баскетбольные турниры Единой лиги ВТБ и Еврокубка ULEB. В марте 2015 года прошел матч звезд Ассоциации студенческого баскетбола, который собрал полную арену. На этой арене проходят международные теннисные турниры серии WTA и игры волейбольного «Зенита».

Последним примером нейминга в России стала сдача основной арены будущей зимней Универсиады 2019 года в Красноярске. В начале 2018 года ее стала еще одна арена группы компаний «Русская Платина» — «Платинум Арена Красноярск». Это не просто ледовый дворец с вместимостью 7 тысяч мест, а спорткомплекс-трансформер. Он может превращаться в площадку для шорт-трека, фигурного катания и хоккея. Здесь можно будет проводить баскетбольные, волейбольные, мини-футбольные матчи и концерты.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

По завершению Чемпионата мира по футболу в 2018 году, титульное спонсорство ведущих российских арен станет актуальным как никогда. Новые арены, возведенные к данному чемпионату, освободятся от ограничений ФИФА, которые были наложены на коммерческие названия официальных арен ЧМ-2018, и смогут привлечь бизнес для дополнительного финансирования деятельности арен.

Футбольный клуб «Зенит» из Санкт-Петербурга уже ведет переговоры о заключении контракта на нейминг стадиона. Данное соглашение позволит привлечь около €5 млн. в год. Потенциальным титульным спонсором может стать компания «Газпром», которая является спонсором клуба и активно продвигает свой бренд через футбол. Руководство «Казань Арена» так же ведет активные поиски бренда на позицию титульного спонсора арены сразу после завершения ЧМ-2018. В Ростове имеются все возможности для привлечения спонсора в название новой арены. ФК «Ростов» хорошо выступает в чемпионате России и совсем недавно выступал в групповом этапе Лиги Чемпионов УЕФА, где играл с европейскими грандами клубного футбола.

Возможно, даже самый большой стадион страны, «Лужники», задумается об активации данной возможности. Ведь это основная арена страны, где проводятся знаковые матчи футбольной сборной России. Стадион является регулярной концертной площадкой для звезд отечественной и мировой эстрады. Территория вокруг стадиона является активной зоной отдыха москвичей и гостей столицы. Все это может привлечь к сотрудничеству не только отечественные компании, но и зарубежные бренды.

Возможно, нашим обновленным «Лужникам» стоит сделать предложение по неймингу арены одной из крупнейших в мире страховой компании Allianz, которая активно использует данный вид спонсорской активации во всем мире и стоит в один ряд с такими аренами как мюнхенская

Новые арены, возведенные к данному чемпионату, освободятся от ограничений ФИФА, которые были наложены на коммерческие названия официальных арен ЧМ-2018, и смогут привлечь бизнес для дополнительного финансирования деятельности арен.





«Allianz Arena», «Allianz Park» в Лондоне и «Allianz Stadion» в Вене. Стадионами на других континентах — «Sydney Allianz Stadium» в Австралии, «Allianz Parque» в Сан-Паоло, Бразилия, стадион «Allianz Field» в американской Миннесоте. (ТАБЛИЦА №1)

Труднее будет реализовать возможность по продаже своих названий коммерческим структурам шести региональных стадионов. Стадионы в Волгограде, Екатеринбурге, Калининграде, Нижнем Новгороде, Самаре и Саранске только запускаются в эксплуатацию к чемпионату мира 2018 года. Все они построены согласно инфраструктурной программы правительства (финансирование осуществляется за счет средств федерального бюджета и регионов). Управляющие компании или клубы, которые будут в дальнейшем

управлять аренами, еще не определены. Если в Екатеринбурге и Самаре есть профессиональные клубы Премьер-лиги, которые могли бы взять стадионы в оперативное управление и постараться привлечь спонсора для названия арен, то в других городах могут возникнуть сложности с таким вариантом реализации программы наследия арен.

Стадион интересен спонсору, когда на нем есть точки притяжения аудиторий, — регулярные спортивные соревнования (футбольный клуб, который играет в Премьер-лиге и еврокубках), возможности для коммуникации с этими аудиториями и возможности для активации спонсорства. С этим в Волгограде, Саранске и Нижнем Новгороде будет трудно. ■

ТАБЛИЦА №1. АРЕНА ЧЕМПИОНАТА МИРА 2018 ГОДА ДЛЯ НЕЙМИНГА

	ГОД ПОСТРОЙКИ	НАЗВАНИЕ	ГОРОД	ВМЕСТИМОСТЬ*
1	2014	«КАЗАНЬ АРЕНА»	КАЗАНЬ	45 000
2	2017	СТАДИОН «КРЕСТОВСКИЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	68 000
3	2017	СТАДИОН «ЛУЖНИКИ»	МОСКВА	81 000
4	2017	«РОСТОВ АРЕНА»	РОСТОВ	45 000
5	2018	«САМАРА АРЕНА»	САМАРА	45 000
6	2018	«ВОЛГОГРАД АРЕНА»	ВОЛГОГРАД	45 000
7	2018	«СТАДИОН НИЖНИЙ НОВГОРОД»	НИЖНИЙ НОВГОРОД	45 000
8	2018	«МОРДОВИЯ АРЕНА»	САРАНСК	45 000/30 000
9	2018	«СТАДИОН КАЛИНИНГРАД»	КАЛИНИНГРАД	35 000/25 000
10	2018	«ЕКАТЕРИНБУРГ АРЕНА»	ЕКАТЕРИНБУРГ	35 000/25 000

* - после проведения ЧМ-2018 количество мест на стадионе сократится

интерспортстрой

С УВЕРЕННОСТЬЮ В ПОБЕДЕ!

ЗАО «Компания Интерспортстрой» — крупнейшая российская организация, предлагающая полный спектр услуг по комплексному проектированию и строительству футбольных полей и спортивных сооружений любой функциональной сложности.

Участвуем в подготовке и проведении ЧМ-2018

«Стадион просто великолепный, а поле на нем самое лучшее в России», — поделился после товарищеского матча со сборной Бельгии, проведенного на стадионе «Фишт» Дмитрий Комбаров

«Это лучшее поле из всех, что я встречал за последние семь лет, — сказал Мартинес, тренер сборной Бельгии. — Хорошо чувствуется, что люди готовятся к проведению крупных турниров: Кубка Конфедераций и Чемпионата мира 2018 года. Хочу отметить высокий уровень организации».

Контакты:
ЗАО «Компания Интерспортстрой»
г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 68/70,
стр. 1, оф. 14
e-mail: info@intersportstoy.com
intersportstoy.com



Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин в ходе рабочего визита 7 февраля в г. Красноярск посетил ледовый дворец «Платинум Арена» и дал положительный отзыв о готовности объекта принять XXIX Всемирную зимнюю универсиаду 2019 года.

ПЛАТИНУМ АРЕНА

■ К УНИВЕРСИАДЕ ГОТОВА!

ТЕКСТ: КОМПАНИЯ «ПРОСТОР-Л»

■ ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ:
КОМПАНИЕЙ «ПРОСТОР-Л»

Многофункциональный спортивно-зрелищный комплекс «Платинум Арена» с местами на 7 000 зрительских мест предназначен для соревнований и учебно-тренировочных занятий по зимним видам спорта (хоккей, фигурное катание, шорт-трек), и, кроме того, может использоваться для проведения концертов и выставок.

В сотрудничестве с генеральным подрядчиком строительства компанией «Магнум» компания «ПРОСТОР-Л» разработала и произвела

монтаж трансформируемой ледовой арены 60х30 м и уникальной по конструктивному решению холодильной установки Спортхолод-800 «Комфорт-Эффектив» для второго по величине ледового дворца за Уралом.

Работы завершены в установленные сроки без превышения начальной сметной стоимости. Это стало возможным благодаря тому, что проектирование было доверено компании, имеющей огромный опыт в проектировании и, самое главное, в строительстве спортивных ледовых



НА ФОТО: ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ ПУТИН
■ В ХОДЕ РАБОЧЕГО ВИЗИТА ПОСЕТИЛ
ЛЕДОВЫЙ ДВОРЕЦ «ПЛАТИНУМ АРЕНА»

сооружений. Четкое понимание поставленных задач и правильная оценка имеющихся ресурсов для реализации проекта дает возможность еще на этапе проектирования и планирования строительства предусмотреть способы избежать возникновения форс-мажорных ситуаций.

Оторванность от реалий влечет за собой потерю большей части инженерного оборудования между разделами проекта и, как следствие, несоответствие реальных потребляемых мощностей, получившихся в итоге, возможностям внешних

Компания располагает собственной производственной базой с современным оборудованием.

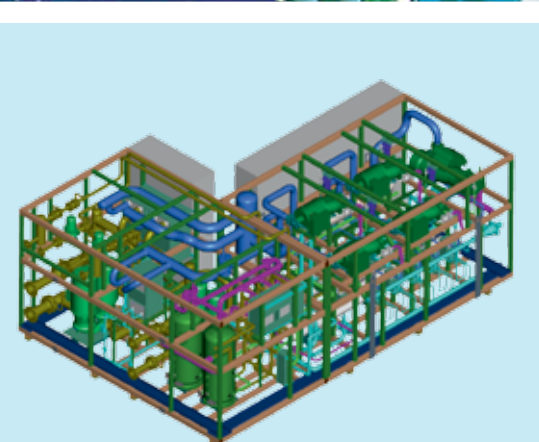
Это позволяет решать задачи всего цикла строительства ледовых полей.

сетей. Благодаря знаниям и имеющемуся опыту, проект не стал «воздушным замком на фундаменте из песка», так как не создавался несколькими подрядными организациями только с целью скорейшего прохождения экспертизы. Выбор проектной организации в качестве генерального подрядчика при строительстве ускорил претворение проекта в жизнь.

Предусмотренная проектом установка сателлитного типа для холодоснабжения ледовой арены и системы кондиционирования фойе и холлов

НА ФОТО: МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СПОРТИВНО-ЗРЕЛИЩНЫЙ КОМПЛЕКС «ПЛАТИНУМ АРЕНА»
■ КОМПАНИЯ «ПРОСТОР-Л» РАЗРАБОТАЛА И ПРОИЗВЕЛА
МОНТАЖ ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЛЕДОВОЙ АРЕНЫ 60Х30 М





НА ФОТО: ХОЛОДИЛЬНАЯ УСТАНОВКА
■ СПОРТХОЛОД-800 «КОМФОРТ-ЭФФЕКТИВ»

спортивной арены позволяет максимально эффективно использовать каждый затраченный киловатт электроэнергии за счет наиболее оптимальных конструктивных и технологических решений, что в свою очередь позволило использовать ранее утилизируемое тепло, выделяемое оборудованием при работе, для сопутствующих технологических нужд.

Кроме того, объединение всех инженерных систем в единую систему управления технологическими процессами дало возможность определять приоритеты при создании общей программы управления и согласовывать алгоритм работы различных инженерных систем, избегая необоснованных энергозатрат, например, снижая нагрузку на отопление в ночное время, что снижает нагрузку на систему холодоснабжения и, как следствие, энергопотребление. Во всем

вышеперечисленном можно убедиться, лично посетив «Платинум Арена» в г. Красноярске.

«ПРОСТОР-Л» — компания, ставшая за 25 лет ведущим производителем и поставщиком комплексных систем холодоснабжения. Она располагает собственной производственной базой с современным оборудованием, которая позволяет решать задачи всего цикла строительства ледовых полей от первичной аналитики и выбора оптимального варианта до введения объекта в эксплуатацию и сервисного обслуживания. ■



ООО «Простор-Л»

141070, Россия,
Московская обл.,
г. Королёв,
ул. Циолковского, 2а

+7 495 502 81 71

marketing@prostor.ru
www.frigosport.ru

открытие арена



EST. 2014

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

СТАДИОН «ОТКРЫТИЕ АРЕНА», МОСКВА

21-22 марта, 2018

MOSCOW TICKETING FORUM

Главное бизнес-событие
в России по билетным
решениям и технологиям

Лучшие кейсы, ключевые тренды и будущее билетного рынка



2 ДНЯ



30 ТОП-СПИКЕРОВ



> 500 УЧАСТНИКОВ



30 ТЕМ

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ MOSCOW TICKETING FORUM 2018:

- Законодательство в области продаж билетов – налоги, персональные данные, БСО
- Применение технологий BigData в работе с аудиториями событий
- Вторичный рынок продажи билетов
- Инновационные технологические решения в тикетинге: blockchain / VR (виртуальная реальность) / AR (дополненная реальность) / AI (искусственный интеллект)
- Единое билетное поле: плюсы и минусы
- Ценообразование в билетных программах
- Организация системы продажи билетов в области культуры и искусства. Специфика работы с аудиторией
- Театральный тикетинг
- Билетные решения для музеев
- Работа с болельщиками и организация продажи билетов на спортивные события
- Работа со зрителями и организация билетных программ в концертно-фестивальной индустрии
- Безопасность билетных решений и технологий

Три простых способа зарегистрироваться:

По телефону:
+7 (499) 704-24-84

По электронной почте:
info@ticketingforum.ru

Заполните заявку на сайте:
www.ticketingforum.ru

СИСТЕМА СТАБИЛИЗАЦИИ ОСНОВАНИЯ ■ МЕГАГРИД

ТЕКСТ: КОМПАНИЯ «БАМАРД»

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ:
КОМПАНИЯ «БАМАРД»

НА ФОТО: УКЛАДКА СИСТЕМЫ МЕГАГРИД
НА СТАДИОНЕ ЛОКОМОТИВ ■ МОСКВА

Разработанная компанией БАМАРД система МЕГАГРИД является стабилизирующим основанием для уменьшения деформаций грунта и сохранения ровности поверхности футбольного поля на весь период эксплуатации. Она также служит основной конструкцией линейного водоотвода, которая предотвращает образование луж на поверхности футбольных полей.

МегаГрид — система основания под футбольные поля и беговые дорожки. Ее основой является пластиковый модуль, включающий в себя сразу несколько функций — перераспределение вертикальных нагрузок в горизонтальные с их равномерной трансформацией в нижние слои основания, возможность укладки труб обогрева /

появление луж на поверхности травяного газона. Это освобождает от необходимости подключения к городским системам водостока/дренажа и, таким образом, не нарушает гидрогеологию территории спортивного объекта. Попадая на траву, вода уходит в плоскостной дренаж и медленно всасывается в землю, не мешая игровому процессу. На сегодняшний день конструкция полностью

охлаждения, прием, буферизация и управляемый отвод ливневых стоков.

МегаГрид принимает на себя весь объем атмосферных осадков и постепенно отводит их в образующие слои основания, исключая

стандартизирована. В процессе разработки прототипа нам удалось сохранить прочностные характеристики системы и снизить объем использования сырья на 1 м².

Сегодня на рынке представлена модель пластикового модуля второго поколения, которую компания БАМАРД самостоятельно разработала и производит на собственном заводе пластиковых изделий в Смоленской области. До этого заказы размещались в Европе, но по мере развития своего ноу-хау и роста объемов заказов, было принято решение локализовать производство в России. Российское производственное подразделение в структуре БАМАРД выгодно по целому ряду причин. Во-первых, в последнее время значительно выросли транспортные издержки

Система МегаГрид успешно используется на московском стадионе «Локомотив», где она была установлена под натуральным травяным газоном совместно с системой подпочвенной аэрации.

Здесь она также служила для защиты трубной системы обогрева и дренажа от высоких статических и динамических нагрузок во время проведения концерта группы U-2.

и таможенные сборы. Во-вторых, была получена возможность контролировать качество сырья и процесс ценообразования — сбалансировать затраты. К тому же это соответствует официальной государственной политике импортозамещения и способствует созданию новых рабочих мест.

Система способна полностью исключить появление луж на поле в случае проливного дождя. Смысл систем, подобных МегаГрид, заключается в том, чтобы в период интенсивного дождя пластиковый модуль смог принять пиковое количество воды. По этому критерию мы находимся гораздо выше норм расхода по максимальной интенсивности в соответствии с действующими нормативными документами.



НА ФОТО: СТАДИОН ДЮСШ
«АРСЕНАЛ»
■ Г. ТУЛА, ПОС. КОСАЯ ГОРА



НА ФОТО: СТАДИОН ДЮСШ
«АРСЕНАЛ»
■ Г. ТУЛА, ПОС. КОСАЯ ГОРА

Все модели выпускаемых пластиковых модулей стандартны по высоте — 25 мм. Выбранный опытным путем размер связан еще и со спецификой укладки трубных систем (как для обогрева, так и для охлаждения).

Технология МегаГрид применяется в системах оснований футбольных полей, как с натуральным газоном, так и с искусственным. Монтажная бригада из 6 человек способна уложить плоскостной дренаж на стандартное футбольное

Принципиально можно отметить, что технология МегаГрид позволяет изменить сам подход к строительству плоскостного спортооружения и сроки его реализации. В итоге клиент получает в свое распоряжение управляемую систему основания с возможностью предоставления гарантии на примененную технологию до 50 лет.

поле за 4 дня. Подобная скорость укладки достигается методом секционности.

Система МегаГрид успешно используется на московском стадионе «Локомотив», где она была установлена под натуральным травяным газоном совместно с системой подпочвенной аэрации. Здесь она также служила для защиты трубной системы обогрева и дренажа от высоких статических и динамических нагрузок во время проведения концерта группы U-2.

На multifunctional площадке в Бабушкинском парке на базе системы МегаГрид реализован полноценный каток. Летом же данная площадка используется для игры в футбол и теннис. Еще один проект — крытый манеж «Дохсун» в г. Якутске, где концепт МегаГрид совместно с трубной системой используется в качестве основной системы подогрева спортивного комплекса.

На небезызвестной «Санкт-Петербург Арене» с выдвижным полем перед нами стояла задача — уменьшить нагрузку на металлическую ванну — там был применен ряд специализированных решений. Также система стабилизации основания МегаГрид реализована на центральном стадионе в г. Екатеринбурге и на большинстве других тренировочных баз и полей к Чемпионату мира 2018. Помимо этого, растет количество заказов в парковых зонах, особенно там, где невозможно капитальное строительство.

Обычно БАМАРД участвует в проекте с самого начала, система стабилизации основания, дренажа, ливнеотводов и обогрева футбольного поля «МегаГрид» закладывается уже на стадии «П» — проекта.



НА ФОТО: СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС
«ДОХСУН» ■ Г. ЯКУТСК



НА ФОТО: СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС
«ДОХСУН» ■ Г. ЯКУТСК

Формирование общего объема работ происходит при подготовке проектно-сметной документации. Рабочая документация «РД» уже охватывает все нюансы сопряжения со смежными системами и конечные привязки. Как показывает практика, формирование и обустройство футбольного поля происходит на последнем этапе строительства спортивного стадиона, уже после того, как подъем-

ные краны и механизмы убирают с поля и завершают монтаж трибун. Принципиально можно отметить, что технология МегаГрид позволяет изменить сам подход к строительству плоскостного спортооружения и сроки его реализации. В итоге клиент получает в свое распоряжение управляемую систему основания с возможностью предоставления гарантии на примененную технологию до 50 лет. ■



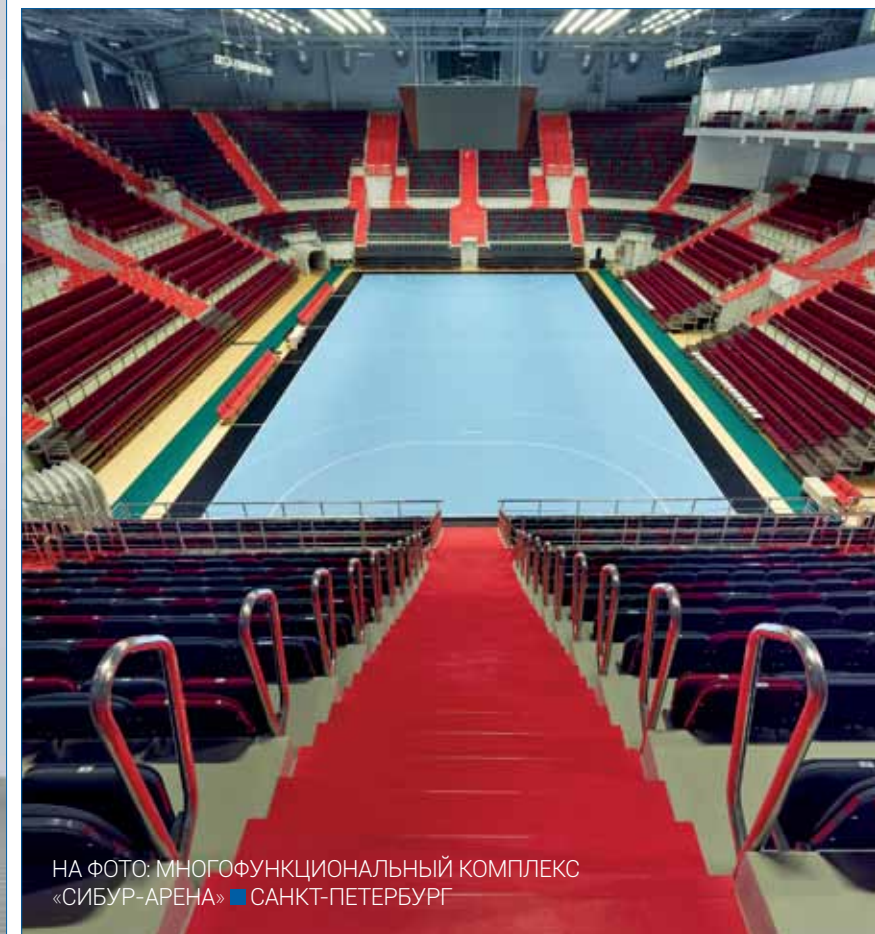
НА ФОТО: СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС
«ДОХСУН» ■ Г. ЯКУТСК

ПРЕИМУЩЕСТВА СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ ■ С КАУЧУКОВЫМИ НАПОЛЬНЫМИ ПОКРЫТИЯМИ NORA®

ТЕКСТ: БЫКОВСКАЯ АЛЕКСАНДРА
■ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖЕР NORA SYSTEMS GMBH



НА ФОТО: ФУТБОЛЬНЫЙ СТАДИОН
«АЛЛИАНЦ АРЕНА» ■ ГЕРМАНИЯ



НА ФОТО: МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС
«СИБУР-АРЕНА» ■ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Занятия спортом и ЗОЖ становятся все более и более популярными в нашей стране, параллельно увеличивается и объем строительства и реконструкции спортивных объектов: ледовые арены и футбольные стадионы, многофункциональные спортивные комплексы и ФОКи с бассейнами, конноспортивные манежи и тирры возводятся повсеместно.

Спорт становится социально важной индустрией. Но экономика строительства любого объекта, независимо от его функционального назначения, в конечном итоге определяется одними и теми же факторами — долговечностью и multifunctionality. Поэтому будь то объект Олимпиады или Универсиады, или стадион и тренировочная база ЧМ, которые краткосрочно примут соревнования и/или тренировки международного уровня, спортивное сооружение должно быть эффективно с точки зрения вложенных инвестиций.

Требования к спортивным сооружениям, рассчитанным на проведение соревнований международного уровня, довольно противоречивы. Их, с одной стороны, необходимо адаптировать для определенного вида спорта в соответствии с нормами спортивных федераций по акустическим свойствам, теплоизоляции, вместимости, санитарным и экологическим нормам. С другой стороны, спортивное сооружение должно быть надежным, долговечным, обеспечивать повышенную безопасность участников и поклонников соревнований. Спортивные объекты должны вмещать не только спортивные команды, но и десятки тысяч зрителей, соответственно интерьеры помещений должны быть максимально износостойкими. А учитывая традиционную для спорта медиа-популярность, подобные объекты часто выступают в роли своеобразной «визитной

карточки» города и страны в целом, проекты заказываются ведущим мировым дизайнерам и архитекторам и воплощаются в жизнь с особой тщательностью. Поэтому все чаще при строительстве спортивных объектов используются современные материалы и технологии, а в дизайне интерьеров применяются яркие, оригинальные решения.

Каучуковые напольные покрытия nora® идеально подходят для использования в спортивных сооружениях. Более 300 стандартных цветов и вариантов дизайна помогают объединять функциональность и эстетическую привлекательность, чтобы удовлетворить все требования спортивного сооружения. Как показывает наш опыт, использование специально разработанных напольных покрытий nora® значительно увеличивает срок службы финишного покрытия спортивных объектов без необходимости его частой замены.

Помимо самих напольных покрытий компания nora systems предлагает уникальное решение

для оформления лестниц — цельнолитые ступени, отличающиеся долговечностью и безопасностью. Прочные цельнолитые ступени porament® с формованным носом обеспечивают безопасное передвижение больших потоков посетителей как по гребенке спортивного комплекса, так и по лестницам общественных зон. Амортизирующий носик гасит нагрузки на кромку ступени, что обеспечивает долговечность и презентабельный внешний вид.

ИЗНОСОСТОЙКОСТЬ И ДОЛГОВЕЧНОСТЬ

Покрытия nora® отличаются чрезвычайной износостойкостью и долговечностью благодаря плотной вулканизированной поверхности каучука. Плотная поверхность напольного покрытия легко очищается без применения химикатов и необходимости нанесения защитного слоя. Акустические свойства обеспечивают высокое звукопоглощение в каждом помещении, а эластичность и эргономика дарят комфорт всем посетителям.

НА ФОТО: ФУТБОЛЬНЫЙ СТАДИОН
ФК «КРАСНОДАР» ■ КРАСНОДАР

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ NORA®

Широкая линейка напольных покрытий nora® позволяет подобрать подходящие продукты практически для любой зоны спортивного объекта, наиболее распространенные из которых:

- » раздевалки и туалетные комнаты спортсменов;
- » проходы (выходы) для спортсменов в специальной обуви на спортивную арену, во врачебный и массажный кабинеты, туалет;
- » зоны вокруг спортивной арены (скамейки запасных, штрафников);
- » лестничные спуски к спортивной арене на трибунах (на «гребенке»);
- » места скопления зрителей: холлы, выходы к трибунам, фуд-корты;
- » тренажерные залы и фитнес центры.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Помимо чрезвычайной износостойкости и широкого выбора вариантов дизайна напольные покрытия nora® гарантируют безопасность в самых разных ее аспектах.

Безопасность покрытия пола определяется коэффициентом сопротивления скольжению: чем он выше, тем устойчивее покрытие. Напольные покрытия nora® обладают коэффициентом R9-R11, обеспечивают оптимальное сцепление с обувью, что позволяет отнести их к нескользким.

Но даже в случае падения риск получения травмы заметно ниже, чем на полированных твердых поверхностях. Это особенно актуально при оформлении коридоров и лестничных пролетов. Для безопасности объекта крайне важны противопожарные характеристики применяемых

материалов. Высокие показатели пожарной безопасности каучуковых напольных покрытий nora® подтверждены международными и российскими сертификатами соответствия и позволяют создавать безопасные пространства. Низкое дымообразование и низкая токсичность продуктов горения особо важна в крупных спортивных сооружениях и в местах массового скопления людей.

С каждым годом возрастают требования к экологической безопасности. Покрытия от nora systems не содержат пластификаторов (прежде всего, фталатов) и галогенов, то есть вносят свой вклад в поддержание здоровой атмосферы в помещении. Покрытия nora® не вызывают аллергических реакций и полностью безопасны.

Совокупность всех перечисленных свойств позволила напольным покрытиям nora® успешно зарекомендовать себя на самых знаковых объектах, среди которых можно выделить конькобежный центр «Адлер-Арена», ледовые дворцы «Шайба» и «Большой», дворец зимнего спорта «Айсберг» в Сочи; СК «Юбилейный» и «Сибур-арена» в Санкт-Петербурге; ледовый дворец «ВТБ» и «Открытие-арена» в Москве; стадион ФК «Краснодар»; «Чижовка-Арена» в Минске, а также многих других региональных центрах летних и зимних видов спорта на территории России и стран бывшего СНГ. Стоит отметить, что покрытие nora® полностью соответствует нормам ФИФА, поэтому число футбольных стадионов в РФ, где уложено каучуковое напольное покрытие nora®, после предстоящего ЧМ-2018 возрастет.

Компания nora® представляет идеальное решение для спортивных объектов! ■

В САМОМ ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ С КАУЧУКОВЫМИ
НАПОЛЬНЫМИ ПОКРЫТИЯМИ NORA®

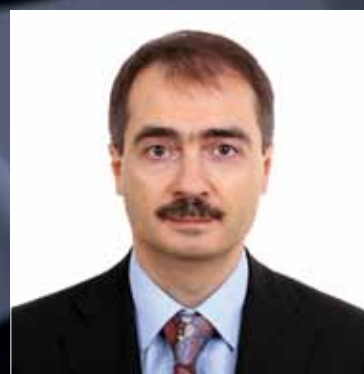
На фото: Ледовый дворец «Большой», г. Сочи

nora®

LUCKYTICKET

■ ИННОВАЦИОННАЯ И НАДЕЖНАЯ
БИЛЕТНАЯ СИСТЕМА КОМПАНИИ
TICKET SOFT ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЛЮБЫХ
МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАДАЧ

🇷🇺 DIGEST p.72



СЕРГЕЙ КРАВЦОВ
■ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
TICKET SOFT

■ ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ:
КОМПАНИЯ TICKETSOFT

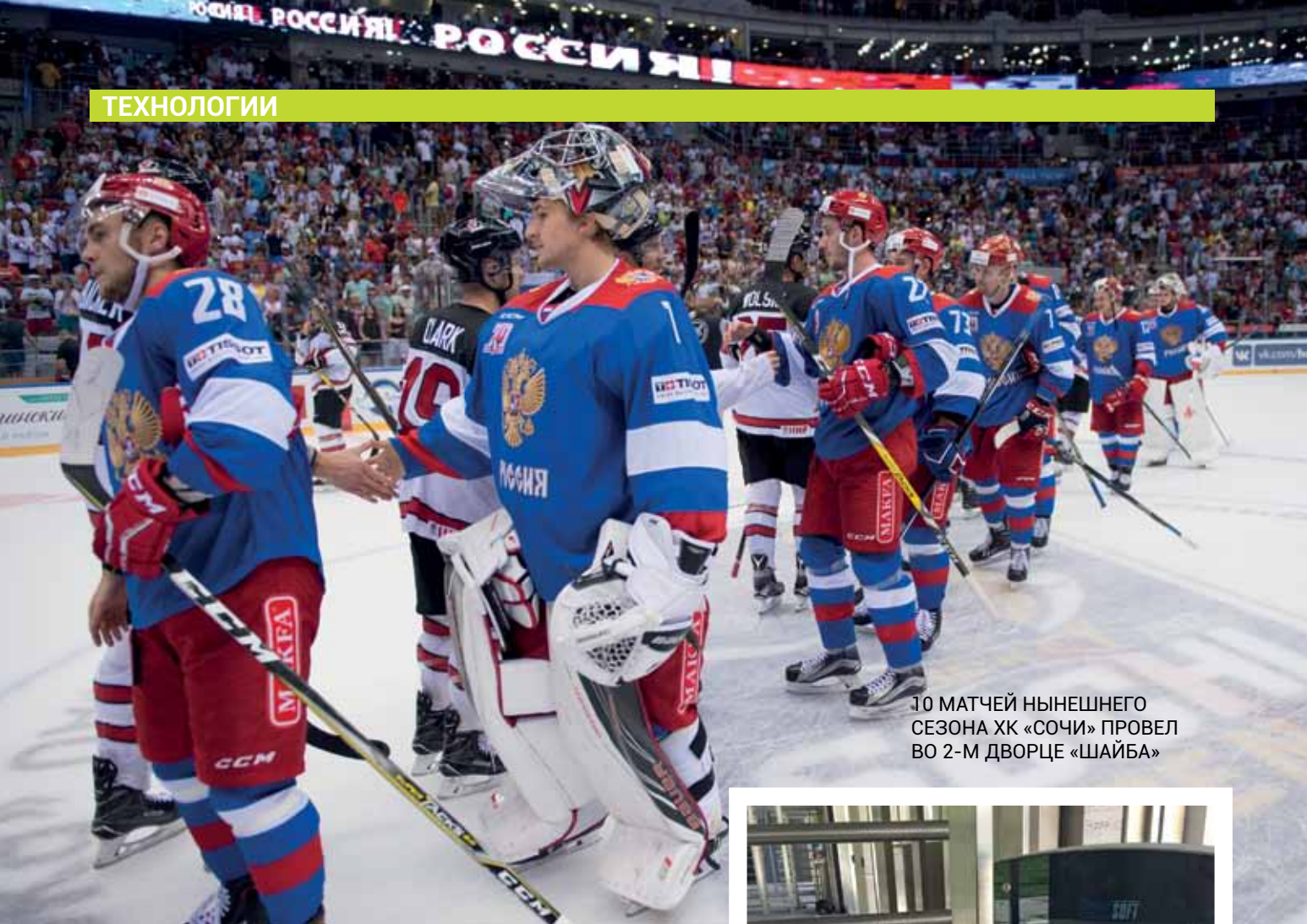
11 456 ЗРИТЕЛЕЙ ■
РЕКОРД ПОСЕЩАЕМОСТИ
ХК «СОЧИ», УСТАНОВЛЕННЫЙ
В СЕЗОНЕ-2017/18

Уникальный опыт ХК «Сочи» — продажа 10 разных абонементов и типов билетов на сайте, одновременная продажа на разные турниры и на 2-х ледовых аренах, единая клубная система и СКД с мобильными сканерами и турникетами, отчеты в Telegram.

Компания Ticket Soft является первым разработчиком билетных систем и систем платного доступа в России! На рынке с 1995 года! Более 1375 Клиентов в СНГ! Нашими Клиентами являются стадионы, спортивные сооружения, выставки, кинотеатры, парки отдыха, катки, детские развлекательные центры, музеи, театры и билетные агентства.

Компания Ticket Soft является отечественным разработчиком инновационной билетной системы LuckyTicket (TS:Стадион, TS:Кинотеатр, TS:Парк РЦ, TS:Музей), которая предназначена для комплексной автоматизации основных бизнес процессов у наших Клиентов, в т.ч. продажи билетов и абонементов в кассах/киосках и в Интернет TS:Web Sales, автоматизация контроля доступа зрителей (турникеты/мобильные приложения iPhone), управление парковками, управление мероприятиями и аккредитацией, автоматизация точек продаж (кафе, рестораны, магазины сувениров), управление клубными и бонусными программами (встроенный генератор любых бонусных и бонусных систем), единая депозитная система (электронная или RFID карта) в т.ч. совмещенная с абонементом или FanID в мобильном телефоне (в кассах билетов/на сайте и точках продаж общепита и магазинах атрибутики), специализированная TS:Web CRM для клубов (личный кабинет, маркетинговые акции и рассылки, инциденты на матчах, фан-клуб, выездные матчи), подготовка отчетности для Руководства и маркетинга (генератор отчетов и интеграция с BI и ERP системами).

Компания «Тикет Софт» предлагает своим Клиентам уникальный модуль TS:Bot для получения оперативных отчетов прямо на смартфонах, например, в Telegram, отчеты по продаже билетов и абонементов по всем каналам продаж на все матчи в реальном времени.



10 МАТЧЕЙ НЫНЕШНЕГО СЕЗОНА ХК «СОЧИ» ПРОВЕЛ ВО 2-М ДВОРЦЕ «ШАЙБА»

Уникальность нашего модуля TS:Депозит позволяет использовать в качестве депозитной карты существующие карты абонента или FanID клуба. Депозитная система, награждающая зрителей бонусами и подарками за внесение денег на счет, стимулирует траты и увеличивает средний чек, что подтверждает опыт наших Клиентов.

Хоккейный клуб «Сочи» основан сразу после Олимпийских игр 2014 года и домашние матчи проводит в ледовом дворце «Большой». Летом 2017 года ХК «Сочи» совместно с компанией Ticket Soft установил автоматизированную систему контроля доступа (СКД) и внедрил билетную систему и Интернет продажи. У болельщиков появилась возможность приобретать абонементы всех категорий на любое доступное место, а также покупать билеты без комиссии в кассах и на сайте. Для этого специалисты «Тикет Софт» доработали фирменную систему LuckyTicket специально под хоккей и по многочисленным пожеланиям ХК «Сочи».

«Важно было учесть все особенности организации бизнес-процесса хоккейного клуба. В проекте мы выделили две приоритетные задачи: перенастройка



ранее установленного оборудования контроля доступа (турникетов) и организация процесса продажи билетов и абонементов через Интернет на регулярные матчи ХК «Сочи» и на отдельно проводимые турниры с участием российских и зарубежных команд», — отмечает генеральный директор Ticket Soft Сергей Борисович Кравцов.

Впервые в отрасли реализован сложный алгоритм — продажа именных абонементов на несколько арен на Интернет сайте клуба и через внешние билетные агентства. Летом вся система, в том числе новый программный модуль TS:Web Sales,

прошли проверку в боевых условиях — во время турнира Sochi Hockey Open, собравшего в августе в Сочи сборную Канады, олимпийскую сборную России, финалистов Кубка Гагарина СКА, «Магнитку» и десятки тысяч зрителей. Дополнительной сложностью стала продажа билетов не только на сайте клуба, но и online интеграция со всеми федеральными билетными агентствами.

Сергей Борисович: «В Сочи был разгар курортного сезона, турниром интересовались болельщики со всей страны, и наша компания модернизировала программный модуль для работы с распространителями. Клуб выбирал матчи и сектора на аренах, которые продавал самостоятельно и/или предоставлял доступ для агентств. Важно, что продажа осуществлялась на все матчи. Маркетинг требовал различных комбинаций для абонементов: игры с участием той или иной команды, только финальные игры и так далее. Задача не тривиальная, но все получилось.

Теперь мы представляем на рынке проверенный программный модуль по работе с внешними билетными агентствами. Любой спортивный клуб или организатор концертно-зрелищного мероприятия может вести продажи самостоятельно онлайн или через свои кассы, и управлять продажами через различных партнеров».

Другая нестандартная ситуация ждала клуб и его билетную систему уже по ходу регулярного чемпионата Континентальной хоккейной лиги. Ради фестиваля молодежи и студентов, а позже и цирка «Дю Солей», ХК «Сочи» освобождал вмеща-

ющий 12 тыс. зрителей «Большой» и временно переезжал в расположенный по соседству ледовый дворец «Шайба», рассчитанный на 7 тыс. зрителей.

Сергей Борисович: «Это еще одна интересная задача, которую мы решили совместно с IT-специалистами ХК «Сочи» в течение 2-х недель. Без остановки продаж в кассах и на сайте, была обновлена билетная система для работы с 2-мя аренами, оперативно организована продажа билетов и абонементов во временных кассах и организована дополнительная мобильная система СКД на арене «Шайба». В течение сезона было 2 периода смены арен».

Компания «Тикет Софт» предлагает своим Клиентам уникальный модуль TS:Bot для получения оперативных отчетов прямо на смартфонах, например, в Telegram, отчеты по продаже билетов и абонементов по всем каналам продаж на все матчи в реальном времени. Впервые в России с помощью модуля TS:Bot можно продавать билеты в мессенджере.

Компания «Тикет Софт» предлагает модуль TS:Видео-идентификация по лицам, который не только контролирует проход через СКД по именным абонементом или запрет по «черным спискам», но и что уникально, создает виртуальную клубную и/или депозитную карту в кассах и точках продаж, которая привязана к лицу зрителя и не требует физического носителя. Модуль TS:Видеоидентификация по лицам позволяет автоматически заполнять поля и фото карточки зрителя при предъявлении паспорта в кассах, заменить в точках продаж физические



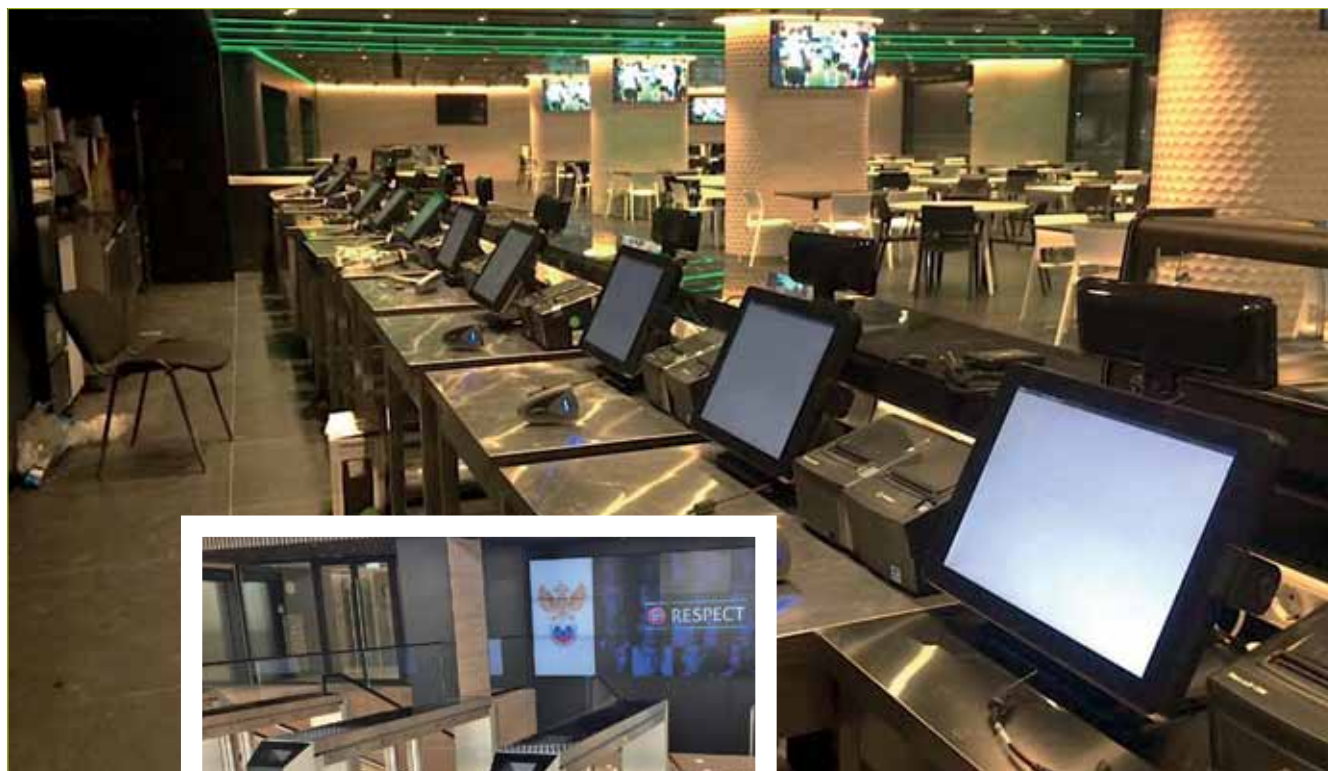
Ксения Цукарева

директор по маркетингу и коммуникациям ХК «Сочи»

«Если клуб ставит перед собой амбициозные задачи по развитию, то работа с собственной билетной системой это важный шаг. Мы подписали контракт с Ticket Soft перед стартом нового сезона и сделали правильный выбор. ХК «Сочи» не самый простой клиент. Для своих болельщиков мы хотим все самое лучшее и удобное: возможность покупки любого типа абонемента на любое место и сразу на несколько площадок, реализация билетов non-stop на самые разные мероприятия одновременно, гибкую систему бонусов и дисконтов и многое другое. Все это предполагает быстрые и качественные доработки по техническим заданиям от клуба, работа над подготовкой и запуском мероприятий 24/7, качественный сервис. И за прошедший сезон мы убедились, что не ошиблись в выборе партнера. В Ticket Soft работают настоящие профессионалы, которые всегда готовы помочь клиенту.

Мы с нетерпением ждем новый хоккейный год, потому что реализовали далеко не весь потенциал системы Ticket Soft. А это значит - нас ждет больше качественного маркетинга в работе с болельщиками и больше возможностей для реализации потенциала клуба».

МНЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛА



идентификаторы на идентификацию по лицу для получения скидок, произвести подсчет уникальных посетителей в фойе или в зоне прохода, точно быстро и с большей точностью, чем человек, производить верификацию при проходе на стадион в фан-зону или VIP, а также определить пол (точность 99,7%) и возраст (диапазон $\pm 1,5$ года) зрителей.

Сергей Борисович: «Мы предлагаем спортивным клубам увеличивать свои доходы через создание бонусных и депозитных систем в связке с управлением точками продаж. Зрителей требуется стимулировать приходить на арену, не за пятнадцать минут до мероприятия, а за один-два часа, тогда при правильной организации продажи еды, напитков, сувениров и атрибутики, значительно увеличивается выручка.

Уникальность нашего модуля TS:Депозит позволяет использовать в качестве депозитной карты существующие карты абонементов или FanID клуба. Депозитная система, награждающая зрителей бонусами и подарками за внесение денег на счет, стимулирует траты и увеличивает средний чек, что подтверждает опыт наших Клиентов, например, ФК «Шахтер». Кроме того, такие карты можно спокойно отдавать детям для покупки сувениров или сладостей во время перерыва или продавать через агентов».

Компания Ticket Soft в 2016-2017 году реализовала самый крупный и красивый проект в спортивной отрасли России — комплексную автоматизацию стадиона ФК «Краснодар». Компания Ticket Soft спроектировала и внедрила на стадионе пять коммерческих IT-систем, которые успешно отработали на 35 матчах на стадионе: LuckyTicket — билетная система (20 касс и 10 киосков), TS:СКД (более 100 турникетов), LuckyResto — управление 200 точками продаж, TS:Депозит — единая депозитная система (26 депозитных киосков, 50 тысяч абонементов и депозитных карт), LuckyParking — управление парковками.

Благодарим всех Клиентов компании Ticket Soft за доверие и сотрудничество! ■

22 ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

ЛИЧНОЕ УЧАСТИЕ
В МОСКВЕ +
ОНЛАЙН
ВСЯ РОССИЯ!

Fit Hit
company



МИНИСТЕРСТВО СПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

11-12
апреля

ГЛАВНОЕ ДЕЛОВОЕ СОБЫТИЕ
ИНДУСТРИИ ФИТНЕСА

- Обмен передовым опытом, технологиями, инновациями для успешного управления бизнесом.
- Консолидация индустрии с целью повышения качества фитнес-услуг.
- Решение актуальных вопросов развития спортивно-оздоровительной отрасли в Российской Федерации.

Генеральный партнер
по массажному
оборудованию



Генеральный
косметический
партнер



Юридический
партнер



Инновационный
партнер



Технический
партнер



Официальные партнеры:



Официальные информационные партнеры:



ТЕЛЕВИЗИОННЫЕ ТРАНСЛЯЦИИ СО СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ

■ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ



ВЛАДИСЛАВ ФЁДОРОВ
■ ТЕХНИЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «TELEVISION
CONSULTING SERVICES»

— **В**ладислав, Вы технический специалист, непосредственно занимающийся телевизионными трансляциями со спортивных объектов, а также проектированием телевизионной инфраструктуры. Озвучьте, какие есть сложности у российских стадионов с инфраструктурой для телевидения?

— Начну с того, что я не знаю ни одного российского стадиона, на котором было бы всё идеально. А глубину проблем можно условно классифицировать по степени подготовленности стадиона к вещанию на три категории:

Первая категория — на объекте вообще нет никакой инфраструктуры. Заказчики строительства стадиона при проектировании в принципе не предполагали какой-либо подготовки стадиона для вещателя. Обычный комментарий «Телевизионщики сами всё с собой привезут и сами всё сделают».

Ко второй категории относятся объекты, у которых в задании на проектирование был раздел «Система обеспечения теле-радиотрансляций», или сокращённо СТРТ, но проектированием занимались непрофессиональные проектные бюро. В этом случае оборудование и коммуникации

вроде бы есть, но пользоваться ими крайне неудобно или вообще нельзя. Линии могут быть, но нестандартного типа и в непонятные для вещателя места. Например, на некоторых московских объектах, прошедших реконструкцию, можно встретить триаксиальные линии на которых перепутано направление разъёмов (камерный и базовой станции).

Также очень распространены нелепые ситуации со шкафами. Подключаем оборудование, втыкаем в разъём кабель, но... не можем закрыть дверь, потому что нет кабельного выхода. Идет дождь, вода заливается внутрь. Такие примеры можно приводить бесконечно.

И, наконец, третий вариант, когда владельцы стадионов при строительстве знают о необходимости обеспечить качественную работу вещателей и приглашают специализированную компанию для закладки систем телерадиотрансляций. Но эта компания сама съёмками не занимается и часто просто не знает точно, что именно и в каких местах нужно вещателям на конкретном стадионе. Это обычно случается на хоккейных и футбольных аренах: расстановка камер достаточно стандартизирована и, кажется, что можно просто перенести камерный план с одного чертежа на другой. По факту же нет двух одинаковых стадионов, а места установки камер определяются не простым пересечением условных опорных линий, привязанных к геометрии арены, а тем, что будет видно в объективе камеры.

— **Как можно исправить ситуацию?**

— Надо решить проблему отсутствия комплексного подхода к проектированию спортивных объектов, это в целом. И, конечно же, внести СТРТ в перечень обязательных систем стадиона, требующих согласования, как это происходит с системами обеспечения безопасности, например.



НА ФОТО: ПЛОЩАДКА
ГЛАВНЫХ КАМЕР ■



НА ФОТО: ЭЛЕКТРОЩИТ
ПОДКЛЮЧЕНИЯ ПТС ■

Нет двух одинаковых стадионов, а места установки камер определяются не простым пересечением условных опорных линий, привязанных к геометрии арены, а тем, что будет видно в объективе камеры.

Если говорить с самого «верхнего уровня» абстракции, то проектирование стадиона нужно начинать с зонирования объекта по клиентским зонам. Как известно, есть зона зрителей, зона спортсменов, зона безопасности, VIP-зона и зона вещателей. Эти клиентские группы не должны мешать друг другу, не должны пересекаться.

Например, возникает нештатная ситуация с камерой на трибуне. Но проход к ней только через VIP зону (это часто бывает с площадкой главной камеры). Инженер должен срочно исправить поломку, но он не может подойти к оборудованию, потому что в зону VIP требуется аккредитация и специальное сопровождение. Я думаю, что такие проблемы не возникают только у компаний OBS и HBS, которые со своим серьёзным авторитетом вступают в проект еще на стадии планирования строительства стадиона.

Параллельно с зонированием нужно сделать два важных элемента: площадку для передвижных телевизионных станций — ПТС (ТВ компунд) и камерные площадки. Если их не будет — не будет и трансляции.

Очень часто на арене не находится места для камер, а рядом со спортивным объектом нет возможности разместить ПТС. Конечно, есть стадионы, которые идут навстречу и стараются решать такие проблемы вместе с нами, но очень часто мы сталкиваемся на стадионах с тем, что администрация отмахивается — трансляция это ваша проблема, сами ее и решайте. Предлагают, например, припарковать ПТС через дорогу от стадиона. Возникает вопрос, как мы будем тянуть кабель? Любые защитные капы автомобили и автобусы, притормаживая, обязательно сдвинут, и кабель неминуемо будет порван максимум через тридцать минут.

Камерные площадки — такая же постоянная проблема. Есть распространённое мнение, что камерную площадку можно легко собрать в любом месте трибуны и не нужно их проектировать заранее. Моя позиция прямо противоположная. Поясню: ставя камерную площадку на трибуну

в произвольном месте, мы перекрываем проход зрителей по трибуне, пути эвакуации, перекрываем видимость зрителям и т.п. Одних только зрительских мест каждая «случайная» площадка выключает более 40! При этом нам нужно обеспечить подключение камеры (а где же шкаф?), оперативный проход оператора и инженера на камерную позицию.

Также очень важный вопрос — спортивное освещение. Производственный стандарт в современном телевидении 5600K. Индекс цветопередачи должен быть как можно выше, желательно больше 90 — если мы хотим «картинку» со стадиона не в виде репортажа из труднодоступной местности, а с хорошим художественным уровнем — лампы должны быть качественными и с хорошим спектром.

Вторая проблема связана с мерцанием. Камеры замедленных повторов делают больше кадров, чем частота питающей сети. Если стадион освещается обычными металлогалогенными лампами, которые загораются и гаснут синхронно

с синусоидой напряжения в сети, то в замедленном повторе мы это детально увидим — изображение меняется по яркости, пульсирует. Поэтому все современные зарубежные стадионы, которые строятся или реконструируются, ставят светильники которые мерцают с частотой, значительно большей, чем скоростная телекамера,

либо устанавливают светодиодные немерцающие источники света.

Про электропитание. На стадионах должно существовать электропитание для вещателя и камеры должны быть запитаны из того же силового шкафа, что и ПТС. Это важный момент. Во-первых, нам нужно иметь возможность, в случае необходимости, переключить на дизель-генератор не только ПТС, но и всю технику на арене.

Во-вторых, это позволяет избежать ситуаций, связанных с внезапным отключением электричества в камерном шкафу на арене. Если автомат в локальном электрощите отключится, то этот щит мы будем искать очень долго. Точнее сначала будем искать электрика, потом щит, потом ключи...

В принципе, то, о чем я говорю, зарубежные коллеги уже давно прошли. И схемы питания продуманы, и разъемы для подключения камер к электросети имеются в достаточном количестве. Все электрические шкафы приходят в полустационарный трансляционный транспортный пункт (ПСТТП), более того, часто они приходят на большой щит с разъемами. Можно каждый кабель индивидуально вынуть и воткнуть в дизель-генератор, например.

А вообще, если вы хотите учесть все нюансы и сделать по-настоящему хороший спортивный объект, то достаточно просто приехать на хороший английский стадион, скопировать и воспроизвести в России. Но только без «доработок». Потому что благодаря локальной адаптации, изначально английский проект олимпийского стадиона в Сочи

НА ФОТО: ПОЛУСТАЦИОНАРНЫЙ
ТРАНСЛЯЦИОННЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ
ПУНКТ (ПСТТП) ■ ЛЮКИ

НА ФОТО: ПОЛУСТАЦИОНАРНЫЙ
ТРАНСЛЯЦИОННЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ
ПУНКТ (ПСТТП) ■ ВНУТРИ

потерял возможность заезда ПТС в подтрибунное пространство (да и вообще лишился ТВ компунда).

— Кто проводит обслуживание систем для обеспечения телетрансляции на спортивном объекте?

— Обычно системы находятся на балансе стадиона. Так, например, практически все сочинские олимпийские стадионы имеют своих специалистов, которые могут почистить оптоволоконные разъемы. Если мы раньше работали на этом стадионе, то достаточно просто предупредить администрацию о готовящихся съемках.

Если у стадиона нет такой службы, мы вынуждены заранее приезжать на обследование и высылать инженеров, которые с помощью приборов проводят диагностику. Если необходимо провести ремонт каких-либо линий, ставим в известность стадион, чтобы он вызвал организацию, которая сможет устранить неполадку.

На некоторых московских стадионах СТРТ находится на обслуживании у Телецентра. Это как правило триаксиальные линии и в очень ограниченном количестве. Модернизация их проводится, к сожалению, только вместе с капитальным ремонтом объектов.

— Кстати, какая ситуация со стадионами в Сочи, которые были построены к Олимпиаде 2014?

— С сочинскими объектами вышло довольно успешно. При проектировании сооружений для Олимпиады 2014 в г. Сочи вышло специальное поручение Правительства РФ об организации инфраструктуры для телерадиовещания на спортивных объектах. Поручение было сформулировано таким образом, что подрядчики, которые строили стадионы, были обязаны согласовывать

проект СТРТ с АНО «Спортивное Вещание». В свою очередь, на АНО «Спортивное Вещание» была возложена обязанность проведения экспертизы проектов СТРТ спортивных объектов и контроль её строительства.

В общем, потратили много сил, времени и средств на то, чтобы всё было «как надо». К сожалению, нельзя сказать, что получилось идеально. Строители всё же наши способы отклониться от проекта. И у каждого стадиона есть недостатки: где-то проблемы с электропитанием, где-то с обменными линиями, но в целом ситуация выглядит неплохо.

— С Чемпионатом мира по футболу 2018 такая же история, как с Олимпиадой?

— Я боюсь, что с объектами для ЧМ 2018 может случиться так, как чуть не произошло с сочинскими объектами.

История такая: при строительстве объектов в Сочи Оргкомитет «Сочи 2014» заявил, что им не нужна к Олимпиаде инфраструктура для телевещания, потому что она будет сделана силами Олимпийской вещательной службы самостоятельно и по временной схеме. По этой причине многие подрядчики, опираясь на данную информацию, даже не планировали делать СТРТ. А в реальности оказалось, что все линии, которые были сделаны на стадионе на основе требований АНО «Спортивное Вещание», Олимпийская вещательная служба использовала в своей работе.

А теперь объекты остались, и мы на них каждый год работаем. Например, санно-бобслейная трасса — протяженный горный объект, на котором постоянно проходят соревнования. Прекрасно используется вся кабельная инфраструктура.



Если бы ее не было, то каждый год нам бы пришлось проделывать очень трудоемкую и затратную по деньгам работу.

Сейчас организационный комитет по подготовке и проведению Чемпионата мира по футболу 2018 г. говорит, что HBS будут сами класть линии, и им нужны только кабельные каналы. Но ведь стадионы останутся, и нам потом на них работать!

В любом случае это делать надо. Строить огромные футбольные стадионы, которые не позволяют потом полноценно проводить трансляцию — бесхозяйственно.

— Но ведь если сейчас никаких требований нет, зачем тратить деньги на строительство телевизионной инфраструктуры? В этом случае можно понять инвесторов строительства?

— Дело в том, что отсутствие в проекте раздела СТРТ приведёт к невозможности производства телевизионной трансляции. Это, прежде всего, снижает статус спортивного объекта, так как ни одна международная спортивная федерация не доверит проведение международных спортивных соревнований на объекте, где нельзя осуществить телевизионную съёмку. Как правило, международные правообладатели платят за приобретение прав на показ соревнований федерациям или их агентам и в ответ, конечно, же хотят получить качественный телевизионный продукт. Если федерация не в состоянии это обеспечить, то она просто выберет тот объект, где СТРТ имеется.

Очень часто на арене не находится места для камер, а рядом со спортивным объектом нет возможности разместить ПТС.

Конечно, есть стадионы, которые идут навстречу и стараются решать такие проблемы вместе с нами, но очень часто мы сталкиваемся на стадионах с тем, что администрация отмахивается — трансляция это ваша проблема, сами ее и решайте.

Бывает и такое, что уже есть решение о проведении соревнований на объекте, на котором нет нужной инфраструктуры. А основному вещателю — тому, кто производит сигнал и обслуживает правообладателей, ставится задача сделать качественную трансляцию. Что делать? И тут начинается самое интересное: начинается проектирование СТРТ в условиях уже существующего объекта! В конечном счёте это намного усложняет работу всем задействованным сторонам: телекомпаниям, проектировщикам, строителям, инвесторам, эксплуатирующим организациям, и приводит к необходимости переделки того, что уже сделано, лишним затратам на строительство.

— То есть получается, что делать СТРТ всё равно приходится?

— Если говорить о соревнованиях уровня даже Чемпионата России, то да, приходится приводить телевизионную инфраструктуру в порядок.

— А можете оценить примерную стоимость СТРТ в рамках общего строительства?

— Менее одного процента.

— Это же ведь совсем малая часть! Почему тогда сразу не сделать нормально?

Понимаете, все стараются сэкономить везде, где это только возможно. Вот поэтому СТРТ и убирают сразу из проекта, так как, как мы говорили выше, «требований нет». А потом приходится мучительно восстанавливать. ■

MARSPO
Конференция по спортивному маркетингу

III Международная конференция по маркетингу спортивных федераций, лиг, клубов, турниров и спортивных сооружений

11-12 АПРЕЛЯ, 2018
«ОТКРЫТИЕ АРЕНА», МОСКВА

MARSPO 2018

2 дня	50 тем	50 топ спикеров	>1000 участников	15 стран
-----------------	------------------	---------------------------	-------------------------------	--------------------

Международный партнер деловой программы



Официальный партнер



Организатор конференции





ТЕКСТ: ОЛЕГ МАТРОСОВ
 ■ РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТОВ СЕТИ
 ФИТНЕС-КЛУБОВ ATHLETIC-GYM

ФОТО: ■ СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ ATHLETIC-GYM

Бизнес автоматизируется и все чаще уходит в облака независимо от ниши и специфики деятельности, это касается и фитнес-индустрии. Рынок предлагает достаточно много ИТ-решений для бизнес-процессов. Приходится поломать голову над тем, как построить систему лучше. Методом проб и ошибок мы нашли для себя оптимальный вариант.

ОБЛАЧНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ■ В ФИТНЕС-БИЗНЕСЕ

**КАК ПРИВЕСТИ В ОДНУ СИСТЕМУ
 ДЕСЯТЬ ФИЛИАЛОВ КЛУБОВ В ДВУХ ГОРОДАХ.
 КЕЙС-СТОРИ СЕТИ ATHLETIC-GYM**

10 КЛИЕНТСКИХ БАЗ, ДВЕ CRM-СИСТЕМЫ И ОДНА БОЛЬШАЯ ГОЛОВНАЯ БОЛЬ

Athletic-GYM сейчас — это 10 фитнес-клубов в двух городах и двух разных часовых поясах. Все локации довольно крупные многопрофильные фитнес-центры площадью более 1200 кв.м. с большим набором предложений: тренажерный зал с оборудованием премиального класса, сайкл-тренировки, групповые занятия, зона кроссфит. Клубы удовлетворяют потребности разных целевых аудиторий, от 18 лет и до пенсионного возраста, поэтому критериев учета очень много.

Когда мы задумались о глобальной перестройке своей ИТ-системы, клубов было шесть и организационно они не были сетью с единым центром управления. В каждом городе выстроилась

своя модель автоматизации. И ни одна ни другая нас не устраивала.

В Твери работала простая в использовании система, но на каждом клубе велась отдельная клиентская база. В процессе продаж было много лишних действий. Клиент мог купить мультикарту, открывающую доступ ко всем нашим фитнес-центрам, менеджер прозванивал остальные клубы и сообщал о такой покупке, там вносили клиента без оплаты. Можно было продать карту задним числом, любого человека под предлогом приобретения мультикарты можно было внести в базу. Единственный способ это проверить — сверять огромные таблицы Excel. При этом поставщик ПО отказался интегрироваться с нужными нам сервисами.

В Тюмени работала совершенно другая CRM-система, в ней не было возможности махинаций. Зато была зависимость от разработчика. ПО поставлял один человек, он же разрабатывал, он же продавал и поддерживал. И здесь тоже интеграция стала камнем преткновения.

Поставщик планировал сам разработать необходимое нам мобильное приложение и сделать интеграцию с системой доступа в клуб по отпечатку пальца.

Плох тот владелец фитнес-центра, который не мечтает о масштабировании. Мы мечтали и движемся в этом направлении. При смене ИТ-рельс на новые во главе угла стояли потребности централизованной работы сети и снижение затрат на содержание ИТ-инфраструктуры.



Мы рисковали замкнуть все процессы на одном лице. Разработчик мог элементарно заболеть, поменять свои интересы, и наша программа переставала бы в этом случае работать.

Отсутствие возможности углубить автоматизацию стало тормозить развитие компании, поэтому мы решили перекроить текущие бизнес-процессы.

5 КРИТЕРИЕВ ВЫБОРА СИСТЕМЫ

Плох тот владелец фитнес-центра, который не мечтает о масштабировании. Мы мечтали и движемся в этом направлении. При смене ИТ-рельс на новые во главе угла стояли потребности централизованной работы сети и снижение затрат на содержание ИТ-инфраструктуры.

Набив шишки на автоматизации своих фитнес-центров, мы выявили пять критериев, которым следовали при выборе системы автоматизации.

1. ОБЩАЯ БАЗА КЛИЕНТОВ

Наши 6 отдельных списков клиентов в разных клубах стали большой головной болью: разобщенность данных усложняли анализ, замедляла скорость принятия решений. К тому же функции CRM дополнительно выполняли еще и таблицы

Excel у каждого менеджера, общий Битрикс24. Информация о взаимодействиях с лидами во многих случаях просто не фиксировалась. Единая клиентская база дала бы унификацию процессов, общий справочник номенклатуры, единые настройки, единый список сотрудников и так далее.

2. СБОР СТАТИСТИКИ

Нам была необходима достоверная статистика, чтобы видеть общую картину работы всех клубов и делать на ее основе обоснованные уникальные торговые предложения. Залог достоверности — минимизация человеческого фактора, а это значит углубление автоматизации и интеграция с различными сервисами.

3. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Помимо того, что поставщики ПО тянули или наотрез отказывались интегрироваться, в регионах было трудно найти специалистов, которые смогли бы запустить систему и поддерживать её в рабочем состоянии.

4. ЗАКРЫТИЕ ОКОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Под возможностями в нашем случае подразумевались махинации и банальное воровство. Мы провели небольшой эксперимент, пробовали

вместе с коллегой один день за рабочим местом менеджера и пытались найти возможность дополнительного заработка «мимо кассы», жали на все доступные кнопки. Мы насчитали 20! окон возможностей. Я уверен, что человек, думающий в этом направлении 12 часов в свою рабочую смену, может найти куда больше таких лазеек.

5. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Конечно, мы хотели спать спокойно, не волноваться за свои данные и быть максимально независимыми от поставщика продукта.

ОБЛАКО / КОРОБКА. А СТОЯЛ ЛИ ВЫБОР?

Мы давно хотели перейти в облако по простой причине — большая система, много клубов и есть желание открывать еще. Нужна была единая база, единые настройки, простые инструменты контроля. При этом если бы мы взяли коробку, то в каждом городе нам потребовалось бы иметь по серверу, содержать ИТ-инфраструктуру.

Первое «облачное» предложение мы получили от поставщика одной из CRM-систем. Он предложил разместиться в облаке купив за свой счёт всё оборудование. За один город это выливалось в сумму около миллиона рублей и перспективу в будущем доплачивать еще. Сколько, через какое время и почему придется доплачивать, поставщик не смог объяснить доступно и аргументированно.

Мы выбрали вариант комплексной отраслевой облачной системы автоматизации ИС: Фитнес клуб. Там, на наш взгляд, условия

Еще один нюанс, к которому мы приставали внимательнее, зависимость от интернет-связи. Мы в облаках больше года и все это время работаем на обычном Дом ру, сейчас даже без резервного канала связи. Все стабильно и без перебоев.

выглядели прозрачнее. Нам сказали: «Мы разместим вашу базу у себя в облаке, и вы будете платить 700 рублей за 1 рабочее место, больше цена меняться не будет, все заботы по хранению, обслуживанию инфраструктуры, созданию резервных копий берем на себя». Было понятно, что происходит и за что мы платим.





В риск кражи наших баз «злыми дядями из облака» мы не верили изначально. Ни 1С:Фитнес клуб, ни любому другому крупному поставщику это не нужно. Репутационные риски огромные, конечно, если вы работаете со статусной компанией. А вот возможности купить клиентскую базу у ИТ-специалиста, который обслуживает вас откуда-то из другого города, или менеджера, который имеет доступ к ней, вот это уже опасение более оправданное. Люди боятся, что в облаках украдут данные, но не видят, что у них ежедневно воруют сотрудники, которые увольняются каждые полгода.

Еще один нюанс, к которому мы присматривались внимательнее, зависимость от интернет-связи. Мы в облаках больше года и все это время работаем на обычном Дом ру, сейчас даже без резервного канала связи. Все стабильно и без перебоев. Мы убедились, что для нас в Твери и в Тюмени интернет-связь надежнее, чем провода локальной сети.

Кроме того, перед глазами были примеры коллег, работающих с коробочными версиями ПО. У одних два фитнес-клуба в городе, сервер нахо-

дится в одном из них. Провода, системный блок, роутер, вентиляторы, источник бесперебойного питания — все это обслуживается собственными силами, связь постоянно теряется и вылетает программа. Это к вопросу о кадрах в регионе. У коллег из Калуги тоже коробочная версия программы. Проблем с ее работой нет. Они интегрируются с нужными сервисами. Но развития тоже не происходит, открывать новые филиалы сложно.

ЖИЗНЬ В ОБЛАКАХ

Можно сказать, что пять задач, которые мы хотели решить при помощи системы, выполнены. Внутренние процессы выглядят так.

Человек приходит в клуб, данные по клиенту заносят в нашу систему 1С:Фитнес клуб, ему продается карточка, делается фотография, снимается отпечаток пальца, на телефон устанавливается мобильное приложение. Дальше клиент, если хочет заниматься в тренажерном зале, приходит в соответствующее купленному абонементу время, прикладывает палец, попадает в клуб, выбирает любой удобный шкафчик, который ему нравится, идет в зал. Если речь о посещении групповых занятий, то человек открывает мобильное приложение, смотрит расписание, наличие свободных мест, записывается, система контроля автоматически фиксирует явку или неявку на занятие.

Со своей стороны мы взаимодействуем с клиентами в основном через push-уведомления и через личный кабинет в мобильном приложении Mobifitness. Клиент может наблюдать в режиме реального времени загрузженность клуба.



Система постоянно считает, сколько турникет сделал оборотов. В личном кабинете видна вся информация по карте: когда она заканчивается, что в нее включено, сколько дней заморозки осталось. Заморозить или продлить карту можно также в мобильном приложении.

Мы максимально закрыли окна возможностей: унифицировали права доступа для всех городов, исключили возможности корректировки цен при продажах, разработали единые регламенты контроля.

Мы имеем доступ к базе данных 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Зайти в базу и сделать аналитику можно с любого компьютера через любой браузер. Все наши данные находятся в облаке у поставщика облачной системы автоматизации. Формально, мы зависим от него полностью. Но, с другой стороны, мы находимся под двойной степенью защиты. Своей репутацией на конкурентном рынке дорожит и 1С:Фитнес клуб и тем более 1С. Если проблемы возникают с первыми, мы можем обратиться за помощью ко вторым.



Мы имеем доступ к базе данных 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Зайти в базу и сделать аналитику можно с любого компьютера через любой браузер.

Можно сказать, что на фоне рынка мы выглядим современно и успешно. Полагаю, мы все сделали вовремя.

КОМУ ПОДОЙДУТ КОРОБКИ?

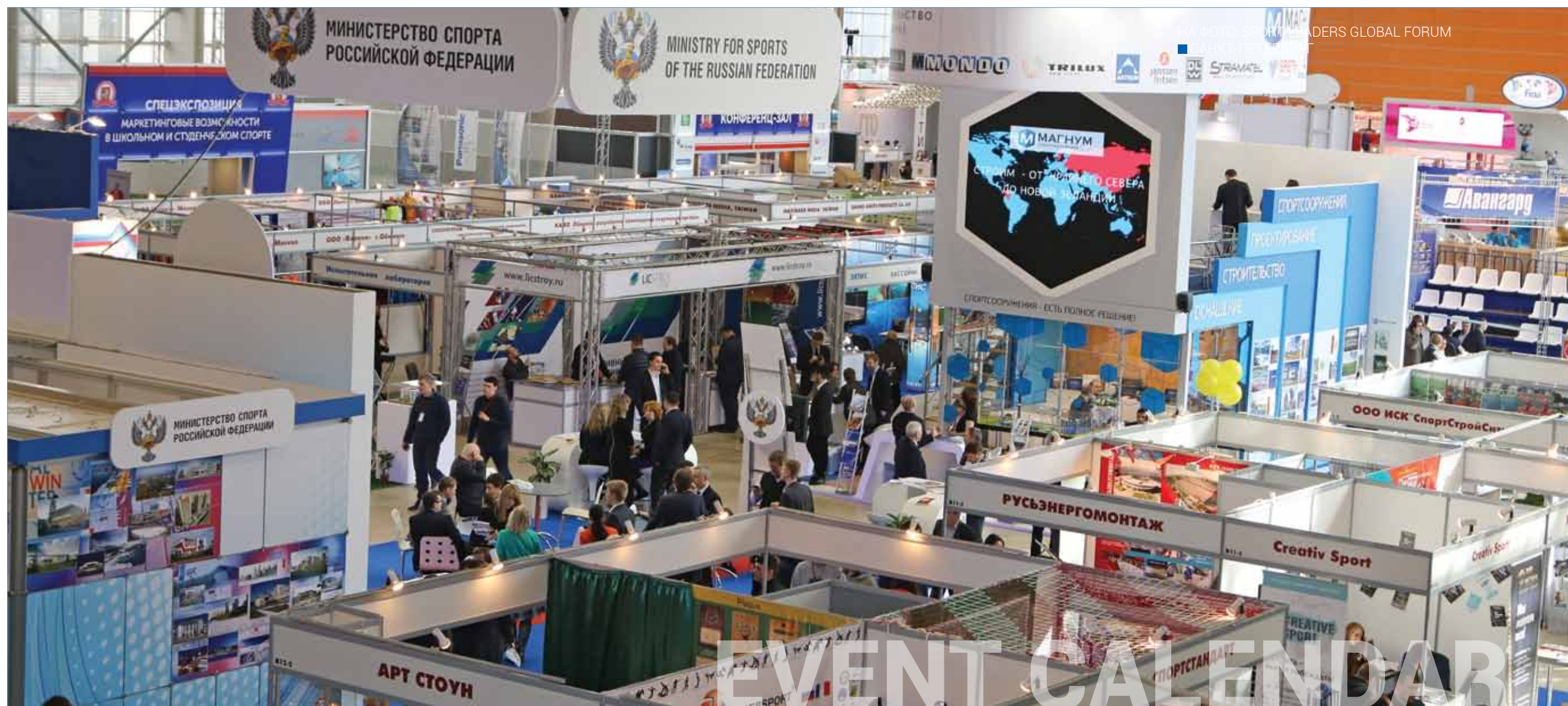
Большинство из всех преобразований можно было совершить и с коробочным ПО, но процесс был бы намного медленнее.

Наша программа находится на сервере поставщика, который обеспечивает процесс интеграции, поддерживает систему в рабочем состоянии, оперативно выпускает обновления. Мы избавлены от этих хлопот. Интеграция дополнительных сервисов в каждой базе по отдельности при наличии коробки требовала значительно больших финансовых затрат.

На мой взгляд, коробки все еще имеют право на существование для автоматизации бизнеса, прибегнуть к ним целесообразно в двух случаях: если в вашем городе нельзя положиться на интернет-связь и если ваш бизнес не требует по каким-либо причинам масштабирования.

Кроме того, коробки будут нужны государственным учреждениям, крупным холдингам, где корпоративные принципы запрещают передачу информации в каком-либо виде и вопрос конфиденциальности данных принципиален. ■

КАЛЕНДАРЬ МЕРОПРИЯТИЙ



MOSCOW TICKETING FORUM

21.03-22.03.2018
Стадион «Открытие Арена»

Главное бизнес-событие в России по билетным решениям и технологиям. Лучшие кейсы, ключевые тренды и будущее билетного рынка. В рамках деловой программы Форума будут представлены актуальные кейсы по технологиям продажи билетов, продвижению событий и площадок.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «СПОРТ»

27.03-29.03.2018
Москва, КВЦ «Сокольники»

Крупнейшее в России выставочное мероприятие спортивной индустрии. Организаторами международной Выставки «СПОРТ-18» выступают Министерство спорта Российской Федерации и Департамент физической культуры и спорта города Москвы. В рамках «СПОРТ-18» 27-28 марта состоится первая выставка и конференция по спортивной одежде, форме и экипировке Sport Equip & Event.

ВЫСТАВКА И БИЗНЕС ФОРУМ «ЛЕДОВАЯ ИНДУСТРИЯ»

27.03-28.03.2018
Москва, КВЦ «Сокольники»

Шоу-выставка компаний-лидеров ледовой индустрии, а также насыщенная бизнес программа, где эксперты делятся опытом по проектированию, строительству и эксплуатации ледовых арен.

MOSBUILD/WORLDBUILD MOSCOW 24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

03.04-06.04.2018
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

Более 1 200 ведущих отечественных и зарубежных компаний представят на ежегодной выставке MosBuild/WorldBuild Moscow широкий ассортимент современных строительных и отделочных материалов, востребованных в оптовой и розничной торговле в Москве и российских регионах, в строительстве, дизайне и отделке жилых и офисных помещений.

22 ВСЕРОССИЙСКИЙ СЪЕЗД ФИТНЕС-ИНДУСТРИИ

11.04-12.04.2018
Москва, Университет Синергия

Организаторы: Fit Hit Company, Национальное Фитнес Сообщество при поддержке Министерства спорта Российской Федерации. БОЛЕЕ 20 ЛЕКЦИЙ от лучших бизнес-тренеров России и профессионалов с многолетним опытом практической работы в фитнес-индустрии. Круглый стол Национального Фитнес Сообщества с органами государственной власти.

III МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО СПОРТИВНОМУ МАРКЕТИНГУ MARSPO

11.04-12.04.2018
Стадион «Открытие Арена»

MarSpo — главная российская площадка для общения топ-менеджеров и специалистов индустрии спортивного маркетинга и менеджмента, собирает ключевые российские лиги, федерации, клубы, агентства и бренды, а также приглашает самых авторитетных зарубежных практиков из европейских и американских спортивных клубов и агентств.

FINAL BOARD MEETING OF THE MINISTRY OF SPORT

page 04

March 6, 2018, in the Training center «Novogorsk» was held the final meeting of the Board of the Ministry of sport of the Russian Federation.

The event was attended by Deputy Chairman of the Government of the Russian Federation Vitaly Mutko, Minister of sports of the Russian Federation Pavel Kolobkov, the Deputy head of presidential Administration of the Russian Federation on ensuring activities of the State Council of the Russian Federation Aleksey Kulakovsky, the President of the Russian Paralympic Committee Vladimir Lukin, the first Vice-President of the Olympic Committee of Russia Stanislav Pozdnyakov, the Chairman of the Public Council under the Ministry of sports of Russia Alexander Popov.

And also representatives of the Federation Council and the state Duma of Federal Assembly of the Russian Federation, regional Executive authorities in the field of physical culture and

sport and heads of the all-Russian sports federations.

The head of the Ministry of sport of Russia Pavel Kolobkov made a keynote speech, in which he summed up the results of the Agency's work in 2017 and spoke about the key areas of the Ministry's activities for 2018.

Much attention was paid to sports of the highest achievements. In 2017, almost 300 international competitions of various levels were held on the territory of the Russian Federation. «One of the main events of the past year was the Confederations Cup, which was visited by 628,000 spectators, and the TV audience of the tournament was one third of the population,» the Minister said. — And this is just a rehearsal for the world Cup, which will be held this summer in 11 cities of Russia. One of the main innovations of the Confederations Cup and the world Cup is the technology «fan ID», which allows to repeatedly enter in Russia with-



The heritage of the Championship will be more than 600 objects, including sports, transport, hotel and medical infrastructure.

out a visa. Fans will be given free travel between the host cities of the tournament on the day of the match. The main task of the Ministry of sport at the current stage is to complete all construction on time and in accordance with the requirements of FIFA, as well as to ensure the transfer of facilities to the organizing Committee «Russia – 2018» for the world Cup matches. It is important to show Russia to the world as it really is: open, hospitable and modern. The heritage of the Championship will be more than 600 objects, including sports, transport, hotel and medical infrastructure. At the same time, 96 training grounds will become a material and tech-

nical base for 50 children's and youth sports schools, and stadiums should become centers of football development.»

The head of the Ministry of sport of Russia also spoke about the preparations for the world winter Universiade 2019 in Krasnoyarsk: «A lot of work has been done to eliminate the backlog of construction of sports facilities. Volunteer centers have been opened in various cities on the basis of universities.

By analogy with the world Cup, the task is to make maximum use of heritage sites for the development of children and youth and professional sports.» ■



SOCHI INVESTMENT FORUM – MOVING FORWARD

page 14

Every year in February, representatives of business and government gather in Sochi to discuss the investment opportunities of Russian regions and meaningful debate on the issues of their development.

The forum is held with the Participation of Prime Minister Dmitry Medvedev, which determines the high status of the event. Its business program involves the heads of regions of the Russian Federation and major companies. On February 15 and 16, 2018, Sochi hosted a regular Russian investment forum, which discussed, among other things, the development of our country's sports and tourism infrastructure, signed contracts and investment agreements, and held several important sporting events. The editor of SF visited the RIF so that we could share with readers the most relevant news of the past event.

On the eve of the Russian investment forum, Pavel Kolobkov, Minister of sports of the Russian Federation and Director of the recongress Foundation, operator of all major Russian international business events Alexander Stuglev held a working meeting. At the meeting, an agreement was reached on cooperation in holding a sports programme and business

sessions on sports at the St. Petersburg international economic forum, the Eastern economic forum in Vladivostok and the Russian house in Davos.

«World sport effectively uses the platform of economic forums for business activity and promotion of major sporting projects, and we are interested in expansion of cooperation with the Fund «Recongress» in this direction», — said the Minister of sport.

One of the significant events of the forum was a group discussion at the session «Investing in tourism: attractive segments of the industry, preparation for the 2018 world Cup», held on February 16. It was attended by Olga Arkhangelskaya, partner, EY, Yuri Barzykin, Vice-President of the Russian Union of travel industry, Mikhail Degtyarev, Chairman of the state Duma Committee on physical culture, sport, tourism and youth Affairs, Sergey Katyrin, President of CCI of the Russian Federation Andrey Klychkov, the ACTING Governor of the Orel region, Svetlana Orlova, Governor of Vladimir region, Vladimir Platonov, President of the Moscow chamber of Commerce and industry, Oleg Safonov, head of the Federal tourism Agency and other industry representatives. ■

«World sport effectively uses the platform of economic forums for business activity and promotion of major sporting projects, and we are interested in expansion of cooperation with the Fund «Recongress» in this direction», — said the Minister of sport.



OLYMPIC LEGACY SOCHI: FOUR YEARS OF VICTORIES

page 20

Just recently, the Olympic games in Pyeongchang, Korea, which are difficult for Russia in every sense, came to an end, which means that four years have passed since the end of the grandiose and brilliant Olympic games in Sochi. And now is the time to look back and see what the legacy of the games is—so much has been said about here and around the world.

To hold the Olympics is not a cheap pleasure. The games in Korea spent \$ 12.9 billion, which is twice the amount of the bid in 2011, the cost of Sochi-2014 amounted to as much as \$46 bil-

lion. IOC is experiencing for the reputation of the Olympics as «budget destroyers». A city that is the reason for withdrawing their bid to host for 2022 Games fought only Beijing and Almaty, and the Olympic games in 2024 and 2028 years without elections divided between Paris and Los Angeles. And the organizers are afraid of not just large investments, but their unjustified.

SportsFacilities tried to figure out how Sochi lives now and how justified were the investments that were made for the development of the Russian black sea and ski resort. ■





TITLE SPONSORSHIP THROUGH SPORTS ARENAS

page 32

Thanks to the holding of the 2018 FIFA world Cup And the construction of new arenas in Russia, a unique situation has developed, giving new opportunities to attract brands for naming sports arenas. Our country can become a part of the global trend for professional expert support of transactions in the segment of sports sponsorship. One of the areas of such cooperation is the title sponsorship of sports arenas. Today we will try to talk about the options that have already been implemented and that can be used in Russia after the football world Cup.

The naming of the sports arena is a unique opportunity to activate the title sponsorship through the name of the sports facility. Naming rights is a financial transaction, under the terms of which the company acquires the right (usually for a long period of time) to call its name the object. The commercial partner adds the name of the Corporation or brand to the

original name of the stadium, or completely replaces the name with its own («Otkrytie-arena», «VEB-arena», «SIBUR-arena»).

RUSSIAN EXPERIENCE

Naming arenas in Russia is only an emerging phenomenon and does not have such great stories and bright activations as in the West. This marketing direction, for Russian marketers, is a relatively young form of activation of sponsorship agreements. A arena in Russia received in their names the names of the brands on the fact of ownership of the facilities or their construction. A landmark event for Russia was the deal to name the new football stadium of FC «Spartak». The football club, being the owner of the arena, carried out intensive work on activation of this option on market conditions. As a result, the stadium has been called «Otkrytie arena» since 2013. The agreement between the club and the Bank is designed for six years, «OTKRITIE» annually pays «Spartak» about €2.9 million. ■

The naming of the sports arena is a unique opportunity to activate the title sponsorship through the name of the sports facility. Naming rights is a financial transaction, under the terms of which the company acquires the right (usually for a long period of time) to call its name the object.



LUCKYTICKET – INNOVATIVE AND RELIABLE TICKETING SYSTEM OF TICKET SOFT COMPANY FOR ANY MARKETING CHALLENGES

page 50

Unique experience of HC «Sochi» – sale of 10 different season tickets and types of tickets on the site, simultaneous sale for different tournaments and 2 ice arenas, a single club system and ACS with mobile scanners and turnstiles, reports in Telegram.

Hockey club «Sochi» was founded immediately after the Olympic games in 2014 and holds home matches in the ice Palace «Bolshoy». In the summer of 2017, HC Sochi together with Ticket Soft installed an automated access control system (ACS) and introduced a ticket system and Internet sales. Fans had the opportunity to purchase season tickets in all categories for any available seat, and you

can also buy tickets without a fee at the box office and on the website. To do this, the specialists of Ticket Soft modified the proprietary system LuckyTicket specifically for hockey and numerous wishes of the «Sochi».

«It was important to take into account all the features of the organization of the business process of the hockey club. In the project, we identified two priority tasks: reconfiguring the previously installed access control equipment (turnstiles) and the organization of the process of selling tickets and subscriptions via the Internet for regular matches of HC «Sochi» and for separate tournaments involving Russian and foreign teams» — said the CEO of Ticket Soft Sergey Kravtsov. ■

BAMARDTM SPORT

СДЕЛАНО
В РОССИИ

СТРОИТЕЛЬСТВО СПОРТСООРУЖЕНИЙ, ФУТБОЛЬНЫХ ПОЛЕЙ И СТАДИОНОВ



СИСТЕМА СТАБИЛИЗАЦИИ
НАТУРАЛЬНОГО ГАЗОНА
(ИМПЛАНТАЦИЯ ИСКУССТВЕННЫХ
ВОЛОКОН „GRASSMAX“)



СИСТЕМА ПОДПОЧВЕННОЙ
АЭРАЦИИ



ИСКУССТВЕННОЕ
ОСВЕЩЕНИЕ



СИСТЕМА ОБОГРЕВА
ФУТБОЛЬНЫХ ПОЛЕЙ



УСТРОЙСТВО НАТУРАЛЬНОГО
ГАЗОНА (ПОСЕВ, НАСТИЛ)



СИСТЕМА
ПОЛИВА



СИСТЕМА СПОРТИВНОГО
ОСВЕЩЕНИЯ



СИСТЕМА ПЛОСКОСТНОГО
ДРЕНАЖА „MEGAGRIED“



ЛАЗЕРНАЯ ПЛАНИРОВКА
ОСНОВАНИЯ



УСТРОЙСТВО ПОКРЫТИЯ
ИЗ ИСКУССТВЕННОЙ ТРАВЫ



ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ПРОХОЖДЕНИЕ
ГОС. ЭКСПЕРТИЗЫ





спорт

КРУПНЕЙШАЯ В РОССИИ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

27-29 МАРТА 2018 ГОДА
МОСКВА, КВЦ "СОКОЛЬНИКИ"

www.sports-show.ru

