№07 (35) 2014 | ISSUE No.07 2014

ЖУРНАЛ ОТРАСЛЕВЫХ РЕШЕНИЙ | MAGAZINE OF INDUSTRY SOLUTIONS

SportsFacilities

сооружения и индустрия спорта

ЮРИЙ НАГОРНЫХ
Практически все олимпийские объекты не остались без своего прямого назначения с точки зрения спортивного материального наследия.

YURI NAGORNYKH
Almost all the Olympic facilities are used for their intended purpose in terms of sports material legacy.

АЛЕКСАНДР ТКАЧЕВ
Мы благодарны правительству за помощь в строительстве трассы «Сочи Автодром». Лишь благодаря общим усилиям проект состоялся.

ALEXANDER TKACHYOV
We are grateful to the government for help in building the highway "Sochi Autodrom." The project was implemented through joint efforts.

16+

DIGEST 76-79

ПОСТОЛИМПИЙСКАЯ ПРОГРАММА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ СТР. 12

SOCHI LEGACY

All roads lead to Russia...

world football

FORUM | MOSCOW

13-14 November 2014

Реклама

SportB2B

GR Sport

ЧЕМПИОНАТ WWW.CHAMPIONAT.COM

SBC SportBusinessConsulting

The Moscow Times

БОЛЬШОЙ СПОРТ

SportsFacilities сооружения и индустрия спорта

VENUE: THE RITZ-CARLTON MOSCOW
CONTACTS: +7 495 995 07 41
INFO@EVENTICA.CO.UK

HOSTED AND ORGANISED BY: eventica sport

Преамбула

Тема наследия Игр завершила Международный инвестиционный форум «Сочи-2014». SportsFacilities выступил информационным партнером форума и принял участие в освещении и реализации деловых и спортивных мероприятий программы, интересных нашей целевой аудитории. О подробностях круглого стола «Постолимпийское будущее Сочи: как использовать наследие Игр?» читайте в рубрике «Тема номера».

В продолжение темы наследия мы поднимаем вопрос о том, кто будет управлять в самом ближайшем будущем олимпийскими объектами наследия, стадионами и спортивными сооружениями, которые создаются сегодня во множестве в рамках государственных программ. Можно с уверенностью констатировать тот факт, что постепенно в России складывается понимание новой профессии «спортивный менеджер». Потребность в этих специалистах большая. В рубрике «Школа управления» мы возвращаемся к анализу рынка российского образования в сфере индустрии спорта и спортивного менеджмента, который учитывает эволюцию развития программ подготовки спортивных менеджеров, а также различный опыт, накопленный ведущими российскими образовательными организациями.

SF **Шеф-редактор Светлана Архипова**
Editor in Chief Svetlana Arkhipova

Preamble

The Olympic Games legacy was the final topic discussed during the International Investment Forum “Sochi-2014”. SportsFacilities acted as informational media partner of the Forum and took part in the coverage and implementation of business events and sports activities, which are interesting to our target audience, within the framework of the Forum. Under the heading “Cover Story” read the report on the round table “The post-Olympic Sochi: how to take advantage of the legacy of the Games?»

Continuing on the topic of the legacy, we raise the problem of future administration of the Olympic sites, which are now being constructed within the framework of various federal programs. Now we can state that a new profession of a “sports manager” has been introduced in Russia. Such professionals are in great demand. Under the heading “The School of Management” we analyse the market of the Russian education in the field of sports industry and sports management, which takes into account the development of training programs for sports managers as well as various experience gained by leading Russian educational institutions.

Содержание

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ | IN THIS ISSUE OF THE MAGAZINE

ТЕМА НАСЛЕДИЯ ИГР ЗАВЕРШИЛА ФОРУМ «СОЧИ» ■ OLYMPIC LEGACY WAS THE FINAL TO PIC OF THE FORUM “SOCHI -2014”

COVER STORY

«Трансстрой» выбрал проект системы безопасности стадиона в Санкт-Петербурге. В него включены новейшие разработки и технологии. **04**

SportsFacilities выступил информационным партнером форума «Сочи» и принял участие в освещении мероприятий деловой программы. **08**

Эксперты «Магнум Дизайн»: «Фитнес имеет шансы триумфально прошагать по стране, внося свою лепту в окупаемость спортивных сооружений». **24**

Внедрение BIM-технологий интегрирует всю информацию о здании, его инженерных системах, строительных конструкциях. **30**

Компания BAMARD знакомит с технологией, поддерживающей постоянный уровень освещенности на протяжении всего срока жизни источника света. **40**

Считывающие устройства серии TicketNet могут быть установлены на турникеты, которым отдаст предпочтение владелец спортивной арены. **44**

В сферу деятельности компании «Мега Системс» входят все направления, связанные с проектированием и ремонтом спортивных сооружений. **46**

Большие массы болельщиков трудно, а порой и невозможно контролировать. На помощь приходят современные методики и технологии. **48**

На вопросы о реализации новой программы обучения спортивных менеджеров в РАНХиГС ответила Мария Белякова, заместитель декана факультета. **54**

Анализ рынка российского образования в сфере индустрии спорта и спортивного менеджмента и эволюции программ подготовки спортивных менеджеров. **58**

В Доме правительства Московской области прошел очередной семинар по Программе повышения эффективности управления для топ-менеджеров МО. **68**

Digest:
Brief annotations and key points of the articles, main reading matters and the most interesting publications of the issue. **76**

SportsFacilities
сооружения и индустрия спорта

16+

Главный редактор Алексей Антонов

Эксперты и спикеры номера Дмитрий Медведев, Дмитрий Козак, Юрий Нагорных, Александр Саурин, Сергей Воробьев, Александр Ткачев, Виталий Петров, Евгений Отнельченко, Илья Николаев, Екатерина Загребельная, Анна Борисенко, Алексей Большаков, Александр Озеров, Оксана Аксененко, Мария Белякова, Владимир Леднев

Шеф-редактор Светлана Архипова

Журналисты Валентин Катаев, Мария Иванова

Корректура Ирина Степанова

Перевод Наталья Винокурова

Арт-директор Евгения Гордеева

Верстка и цветокоррекция Татьяна Звягина

Инфографика Евгения Гордеева, Марина Волчек

Фото Иван Винников, ИТАР-ТАСС, SportsFacilities; пресс-службы: Открытие Арена, Сочи Автодром, ФЦП

Распространение info.project@sportsfacilities.ru

Отдел рекламы тел.: +7 (495) 532-31-52
e-mail: advertising@sportsfacilities.ru, info@sportb2b.ru

Издатель ГК “Sport B2B“

Учредители ООО «МКВ», Архипова С.В.

Для писем 103064, Москва,
Фурманный пер., д. 12, стр. 1
Телефон: +7 (495) 640-87-30

E-mail info.project@sportsfacilities.ru

Тираж издания 5200 экз.
Отпечатано в России, ООО «Вива-Стар», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 1 февраля 2013 года.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77 – 52682

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.

В МОСКВЕ ДО 2017 ГОДА ПОСТРОЯТ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ СПОРТОБЪЕКТОВ

Готовиться к матчам чемпионата мира – 2018 спортсмены смогут на специально подготовленных полях, расположенных по соседству с основными аренами, и на других современных стадионах.

В столице игры мундиаля будут проводиться на двух стадионах – «Лужники» и «Спартак». Но одними площадками для проведения футбольного первенства все не ограничивается – практически в каждом районе города в ближайшей перспективе появятся спортивные арены и новые футбольные поля. А после завершения возведения всех запланированных к 2018 г. спортобъектов в Москве будет самое большое в мире количество футбольных стадионов высокого уровня. Обязательное требование – все проекты предусматривают комплексный подход к освоению территории, на которой возводится объект. Проекты предусматривают благоустройство прилегающей территории, строительство удобных подъездов, автостоянок и остановок общественного транспорта. ■

Комплекс градостроительной политики города Москвы

ВОЗДУХООПОРНЫЕ И МЕМБРАННЫЕ СООРУЖЕНИЯ ДЛЯ СПОРТА И ОТДЫХА

VERTECO

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД. КРЕАТИВНЫЙ ДИЗАЙН. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.

+7 (495) 500 5610, +7 (495) 500 5620, verteco@cnt.ru, **www.verteco.ru**

«ТРАНССТРОЙ» ВЫБРАЛ ПРОЕКТ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ СТАДИОНА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Санкт-Петербург, 9 октября 2014 года. Компания «Трансстрой», генеральный подрядчик строительства стадиона на Крестовском острове, утвердила проект обеспечения системы безопасности объекта.

Для предотвращения террористических угроз и обеспечения правопорядка на строящемся в Санкт-Петербурге стадионе разработан целый комплекс мер: электронная система, позволяющая искать людей в потоке, идентифицировать лица по фрагментам, проводить бесконтактный досмотр авто, сопоставлять транспорт, его владельцев и водителя. Новейшие технологические решения будут подкреплены традиционными решениями: утвержденными сценариями действий сотрудников службы безопасности и схемой движения болельщиков.

Впервые в России на футбольной арене будет применена система поиска человека по заданным параметрам в потоке. С помощью полусотни камер можно будет отследить перемещения и идентифицировать любого из десятков тысяч посетителей. Система безопасности стадиона позволит идентифицировать болельщиков не только в потоке, но и по фрагментам лица. В отличие от традиционных систем, идентификация будет происходить независимо от положения лица и степени его открытости. Например, в случае, если посетитель проходит на стадион с частично закрытым лицом (в капюшоне, кепке, в очках), на протяжении всего времени пребывания на стадионе система продолжает отслеживать и фиксировать появляющиеся в поле видимости камер участки до момента установления личности.

Помимо биометрических данных, система безопасности стадиона будет получать и обрабатывать информацию о транспорте в привязке к водителям и номерам государственной регистрации. Она позволит фиксировать, на каком транспорте приехал посетитель, и в случае каких-либо изменений, например, если водитель покидает территорию стадиона пешком или на авто с другим государственным номером, информировать об этом. Каждый автомобиль, въезжающий на территорию, будет проходить бесконтактный осмотр с помощью специальных камер.

Кроме того, безопасность на объекте будут обеспечивать сотрудники службы безопасности стадиона и полиции, при участии которых по утвержденным сценариям будут выявляться лица, представляющие угрозу общественной безопасности. Для предотвращения конфликтов между активными болельщиками домашней и гостевой команд маршруты их следования и места нахождения на стадионе будут строго разделены. ■

Департамент внешних коммуникаций ПСК «Трансстрой»

СПОРТИВНЫЙ КЛУБ ДС ИБЕР НА БАЗЕ ПНЕВМОКАРКАСНОГО СООРУЖЕНИЯ «VECTOR-M» AG» ■

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО И ОСНАЩЕНИЕ ПОД КЛЮЧ

141006, МО, г. Мытищи,
Олимпийский пр.,
д. 29, стр. 2
БЦ «Формат»,
офисный блок 8В-8В3
Т/ф: +7(495)926-06-07
Тел.:+7(495)920-24-55
info@air-dome.msk.ru,
vector-m@inbox.ru
www.air-dome.msk.ru

Площадь покрытия	450 м²
Ввод в эксплуатацию	май 2014 года
Сезонность	Всесезонное
Автор проекта	Сторчилов А. Д.

Андрей Сторчилов, генеральный директор производственного холдинга “VECTOR-M” AG : Конструктивное, пневмокаркасное сооружение состоит из несущих пневмоарок, объединенных в единую арочную конструкцию. Проектом установки пневмокаркасного сооружения для спортивного комплекса «ДС-ИБЕР», предусматривалась спортивная площадка для игры в футбол. Особенность данного сооружения в том, что в клубе установлена современная система климат-контроля, с подачей свежего воздуха и многоступенчатой фильтрацией. Все оборудование было подобрано по проекту и выдержано в соответствии со всеми техническими стандартами, с наличием сертификатов.

Реклама

DIGEST p. 77

ТЕМА НАСЛЕДИЯ ИГР ЗАВЕРШИЛА ФОРУМ «СОЧИ» ■ OLYMPIC LEGACY WAS THE FINAL TOPIC OF THE FORUM “SOCHI-2014”

Международный инвестиционный форум «Сочи-2014» прошел успешно. SportsFacilities выступил инфопартнером мероприятия.

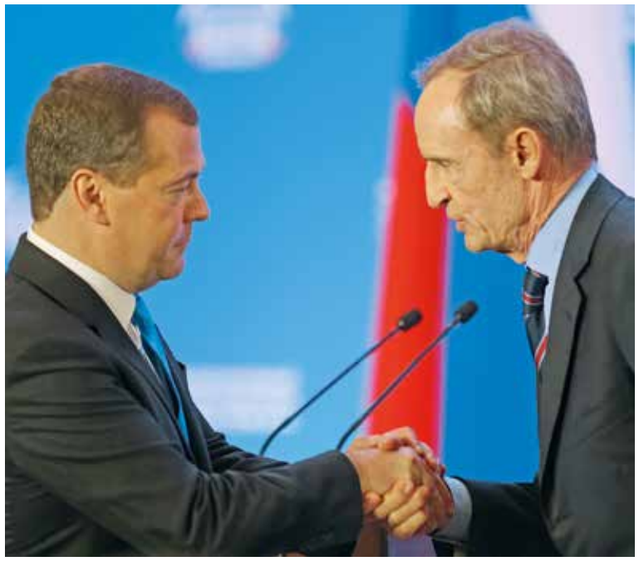
The International Investment Forum “Sochi-2014” was a great success. SportsFacilities acted as an informational media partner of the event.

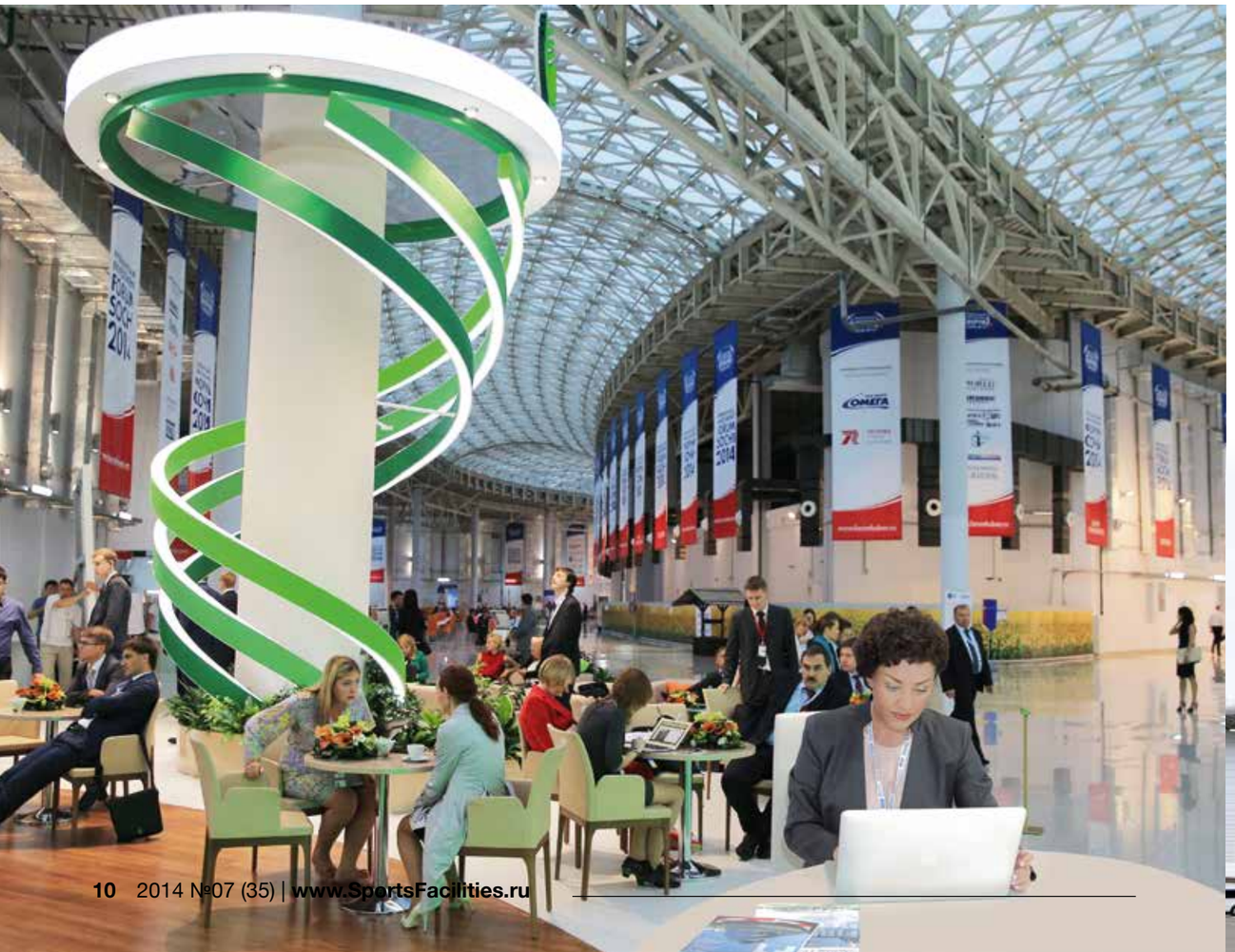
Фото: Иван Винников, пресс-центр «Сочи Автодром», ИТАР-ТАСС ■ Photo: Ivan Vinnikov, press centre of “Sochi Autodrom”, ITAR-TASS

Подготовлено по материалам пост-релиза пресс-центра форума «Сочи-2014» и собственным наработкам команды SportsFacilities в ходе реализации информационной поддержки и участии в мероприятиях форума

Фоторепортаж на сайте SportsFacilities

13-й Международный инвестиционный форум «Сочи-2014» стал рекордным по количеству участников. В нем приняли участие почти 10 тысяч человек, в том числе 265 представителей иностранных делегаций и 1223 журналиста. SportsFacilities выступил информационным партнером форума и принял участие в освещении и реализации деловых и спортивных мероприятий программы, интересных нашей целевой аудитории. Завершал форум круглый стол на тему «Постолимпийское будущее Сочи: как использовать наследие Игр?», в этот же день были открыты сразу два важных спортивных объекта в Олимпийском парке: автодром «Формулы-1» и школа фигурного катания Волосожар и Транькова на базе ледового дворца «Айсберг».





ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ: «НА ТЕРРИТОРИИ ОЛИМПИЙСКОГО ПАРКА Я ИСПЫТЫВАЮ ИСТИННУЮ ГОРДОСТЬ»

Основной темой форума стала новая региональная политика в современном мире и инвестиционный климат в регионах. Председатель правительства РФ Дмитрий Медведев провел на форуме два дня и отметил, что с каждым годом форум становится все интереснее и сложился уже как, с одной стороны, региональный, а с другой стороны, международный форум. «Даже в нынешних, довольно сложных условиях это все равно возможность обменяться мнениями по самому широкому кругу проблем», – подчеркнул премьер России.

В первый день своего пребывания на форуме Дмитрий Медведев вручил государственные награды Российской Федерации участникам процесса подготовки и проведения Олимпийских игр. В своем выступлении перед вручением наград Дмитрий Медведев сказал: «Работа была очень трудная, напряженная. Значительной части здесь присутствующих казалось, что мы вообще находимся на волоске от провала, а ответственность была действительно очень большая. Но праздник получился, мы его организовали на очень высоком уровне, что подтвердили наши зарубежные друзья, в том числе присутствующий здесь руководитель координационного комитета Международного олимпийского комитета господин Жан-Клод Килли, сделали все, для того чтобы этот праздник воспринимался как праздник всей России. Еще раз хотел бы сказать, что это успех всей большой команды самых разных людей. Это организаторы и члены Олимпийского комитета России, оргкомитета «Сочи-2014», представители «Олимпстроя», которые на протяжении нескольких лет занимались этим проектом. Это инженеры, строители, рабочие, которые возвели здесь сотни объектов за очень короткий срок, потому что задача, которую мы решали, действительно была исключительно сложной. Большинство такого рода столиц зимних Олимпиад никогда не строились буквально за 5–6 лет, а все это происходило десятилетиями».

На встрече с губернаторами, где все участники в режиме прямого общения могли задать любой вопрос председателю правительства, министрам и получить прямой ответ – по налогам, по инфраструктуре, по тарифам, по целому ряду абсолютно важных и в то же время конкретных, оперативных вопросов, Дмитрий Медведев подчеркнул, что форум в этом смысле совершенно незаменимая площадка. «Я считаю, что форум получился. Не скрою, когда я передвигаюсь по территории Сочи, я испытываю истинную гордость за то, как мы подготовились к Олимпиаде, и за то, что здесь было сделано. И то, что форум теперь проходит в таких прекрасных условиях, на новой площадке, доставляет мне, во всяком случае, отдельное удовольствие. Уверен, что такие же эмоции испытывают и члены правительства, и губернаторы, и предприниматели, и эксперты, которые сюда приехали», – отметил премьер.

ДМИТРИЙ КОЗАК: «СЛЕДУЮЩИЙ ФОРУМ СОСТОИТСЯ 17–20 СЕНТЯБРЯ 2015 ГОДА»

Всего на форуме зарегистрировалось 9700 человек, в том числе 265 иностранных участников и 1223 журналиста.

Участниками форума стали председатель правительства РФ Дмитрий Медведев, заместители председателя правительства РФ Дмитрий Козак, Ольга Голодец, Аркадий Дворкович, Александр Хлопонин, 13 федеральных министров.

На форум приехали представители 47 стран. Самыми многочисленными были делегации из Китая (28), Германии (28), Турции, Франции, Швейцарии, Японии. Также на форуме были представлены 14 дипломатических представительств и консульств зарубежных государств. Участвовали 79 субъектов Российской Федерации, 63 из которых возглавили руководители регионов.

Форум посетили правительственные делегации во главе с исполняющим обязанности Президента Республики Абхазия Валерием Бганба, вице-премьером Республики Беларусь Анатолием Калининым, а также заместитель министра экономики Республики Армения Тигран Арутюнян и заместитель министра юстиции Казахстана Зауреш Баймолдина.

Общая площадь выставочных залов форума составила более 10 тыс. кв. м. Экспозиция разместилась на территории главного медиацентра («Сочи Экспоцентр»).

Вице-премьер РФ Дмитрий Козак и губернатор Краснодарского края Александр Ткачев в первый

день работы форума ознакомились с экспозицией столицы Кубани.

Основным мероприятием форума стало пленарное заседание «Россия между Европой и Азией: новая региональная политика в современных условиях» с участием председателя правительства РФ Дмитрия Медведева. При его участии прошла также панельная дискуссия «Защита прав предпринимателей. Диалог бизнеса и правительства», панельная дискуссия «Инвестиционный климат в регионах: как обеспечить политику развития в условиях ограниченных ресурсов?» и панельная дискуссия «Сделано в России: от корпоративных брендов к имиджу страны».

Всего в рамках деловой программы прошло 6 круглых столов, 24 панельных дискуссии, деловой завтрак Сбербанка России «Сбалансированность бюджета или ускорение роста: время выбирать», 4 мастер-класса, 2 check-up мероприятия, а также брифинг и семинар.

В ходе Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» были подписаны контракты и различные соглашения на общую сумму 380 млрд рублей.

Следующий инвестиционный форум пройдет в Сочи 17-20 сентября 2015 года. Об этом журналистам сообщил вице-премьер РФ Дмитрий Козак.

ЮРИЙ НАГОРНЫХ: «ВСЕ ОБЪЕКТЫ СОЧИ БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ»

Спортивные объекты, оставшиеся после зимней Олимпиады-2014 в Сочи, будут использоваться по прямому назначению. Об этом на круглом столе «Постолимпийское будущее Сочи: как использовать наследие Игр», который завершал деловую программу Международного инвестиционного форума в Сочи, заявил Юрий Нагорных, заместитель министра спорта РФ.

«Практически все олимпийские объекты не остались без своего прямого назначения с точки зрения спортивного материального наследия. Есть программа постолимпийского использования объектов. Знаю, что существует много скептиков, которые спрашивали, как мы сможем задействовать все объекты после Игр. Но сегодня почти все объекты работают, кроме трамплинов. Более 1500 высокооплачиваемых рабочих мест появились на олимпийских объектах Сочи. И вся работа, которая разрабатывалась по постолимпийскому наследию, выполняется. Все объекты Сочи будут использоваться, – отметил заместитель министра. – Важнейший итог и элемент наследия после Олимпийских игр – очень доброе отношение к России со стороны мирового спортивного движения. Мы уверены, что спортсмены будут с удовольствием вспоминать время, проведенное на Олимпиаде и Паралимпиаде. Сегодня мы подпишем с коллегами из администрации Краснодарского края ряд договоров на проведение крупнейших международных соревнований», – добавил Юрий Нагорных.

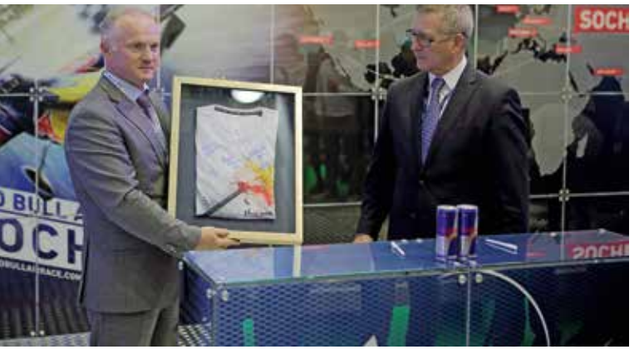
В ходе работы круглого стола фирма PwC представила русскую версию своей последней публикации из серии «Лидерство в области идей». В ней рассказывается о том, как проведение крупных спортивных мероприятий помогает в развитии городов и регионов. Брошюра была презентована участникам круглого стола, проведенного Министерством спорта России, на котором обсуждалось постолимпийское будущее Сочи и стратегии использования олимпийского наследия. О новой публикации, озаглавленной «Правила игры: правильный выбор крупного (или не очень крупного) спортивного мероприятия с учетом приоритетных задач, стоящих перед регионом», рассказал Евгений Отнельченко, партнер PwC в России, который руководил проектом PwC по оказанию услуг оргкомитету «Сочи 2014». В качестве официального поставщика профессиональных услуг фирма PwC осуществила более 200 консультационных проектов в целях оказания содействия Оргкомитету в планировании, подготовке и проведении Игр. В представленной на круглом столе публикации PwC содержится систематизированная информация, которая поможет принять решение о том, какого рода мероприятие можно провести в городе или регионе с учетом таких ключевых вопросов, как готовность города или региона в целом, наличие спортивных объектов, наследие мероприятия, наличие вспомогательной инфраструктуры и интеллектуального капитала.

Комментирует Евгений Отнельченко: «Практика показывает, что наилучший результат достигается при начале планирования будущего наследия еще до подачи заявки на право принять Игры. Учет перспективных потребностей развития города на этой стадии позволяет обеспечить формирование интеллектуальной составляющей наследия вне зависимости от результата конкурса». В своем выступлении Евгений Отнельченко коснулся целого ряда важных аспектов проведения крупных спортивных мероприятий, в том числе получения максимальной пользы от их проведения для города или региона на примере пяти крупнейших мероприятий: чемпионата мира по футболу 2014 года; Олимпийских и Паралимпийских игр 2016 года в Бразилии; супербоула в Нью-Йорке/Нью-Джерси в 2014 году; универсиады 2013 года в Казани; Кубка Америки 2013 года в Сан-Франциско; Олимпийских и Паралимпийских игр 2012 года в Лондоне.

АЛЕКСАНДР САУРИН: «ЭТО ЗАМЕЧАТЕЛЬНАЯ ИНИЦИАТИВА ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ ПОСТОЛИМПИЙСКОМУ РАЗВИТИЮ СОЧИ»

За период 19–20 сентября регионами и компаниями было подписано 88 соглашений на общую сумму около 250 млрд рублей.

Краснодарский край на международном форуме «Сочи-2014» заключил 310 соглашений на общую сумму свыше 353 млрд рублей.



Одним из самых знаковых соглашений о сотрудничестве стало подписание договора между администрацией Краснодарского края и Red Bull Air Race GmbH. Соглашение подписали Александр Саурин, заместитель главы администрации Краснодарского края и генеральный директор Red Bull Air Race GmbH Эрих Вульф. Стороны договорились о развитии двусторонних отношений.

Red Bull Air Race – это чемпионат мира, официально признанный Международной авиационной федерацией (FAI), является быстрейшей авиамоторной гоночной серией мира. Скорость, точность и высочайшее мастерство пилотов – вот главные отличительные черты головокружительных воздушных гонок. Организатором «воздушной гонки» Red Bull Air Race выступит команда промоутера Formula-1 Гран-при России.

Подписание прокомментировал Александр Саурин, заместитель главы администрации Краснодарского края: «Red Bull Air Race – это замечательная инициатива по дальнейшему постолимпийскому развитию Сочи на базе новой инфраструктуры города. Такое крупное спортивное событие, несомненно, украсит начало туристического сезона на черноморском побережье и привлечет значительное количество гостей. Мы видим, что Сочи продолжает успешно двигаться в направлении событийного туризма, предлагая эксклюзивные и зрелищные мероприятия, которые станут катализаторами позитивных изменений в целом в Краснодарском крае».

18 сентября состоялся прием от имени организационного комитета форума в конгресс-центре гостиницы Radisson BLU. Концертная программа включала выступления творческих коллективов Краснодарского края: биг-бенда им. Г. Гараняна, квартета «Адажио», ансамбля «Скрыня», квинтета «Гильце», хора Краснодарского края.

19 сентября губернатор Краснодарского края Александр Ткачев и президент Международной шахматной федерации (FIDE) Кирсан Илюмжинов подписали соглашение о создании Центра спортивной подготовки по шахматам имени Владимира Крамника.

Во время форума в рамках культурной программы состоялся вечерний концерт для участников форума, гостей и жителей города Сочи, где выступили Краснодарский кубанский казачий хор, звезда российской эстрады Юлия Паршута и легендарный британский артист Крис Ри.

19–20 сентября состоялся детско-юношеский шахматный турнир среди стипендиатов Всероссийского фонда «Талант преодоления», победителей всероссийской олимпиады – «Звезда – Таланты на службе обороны и безопасности». Турнир прошел в 7 туров в течение двух дней.

В соревновании приняли участие 12 человек. Призовой фонд турнира составил 1,5 млн рублей. Он сформирован с целью помочь участникам турнира в финансировании дальнейшей учебы, научно-исследовательской деятельности и при необходимости лечения.

В первый игровой день Д. А. Медведев посетил шахматный турнир и вручил грамоту самому юному участнику соревнований.

СЕРГЕЙ ВОРОБЬЕВ: «RED BULL AIR RACE – ЕЩЕ ОДНО УНИКАЛЬНОЕ СОБЫТИЕ НА “СОЧИ АВТОДРОМЕ”»

В рамках реализации соглашения между администрацией Краснодарского края и Red Bull Air Race GmbH, ОАО «Центр передачи технологий строительного комплекса Краснодарского края «Омега» и Red Bull Air Race GmbH подписали договор о проведении этапа мировой серии по авиагонкам Red Bull Air Race в мае 2015 года на «Сочи Автодроме». От ОАО «Центр «Омега»» договор подписал заместитель генерального директора Сергей Воробьев, со стороны Red Bull Air Race GmbH – генеральный директор Эрих Вульф. Контракт подписан на 3 года.

«У России давняя и богатая история авиации. Известно, что многие поклонники Red Bull Air Race следят за соревнованиями с момента основания мировой серии в 2003 году. Мы всегда стремимся к тому, чтобы дать возможность болельщикам приблизиться к любимому спорту, и сегодня мы

очень рады официально объявить о проведении этапа Red Bull Air Race в Сочи в 2015 году. Сочи уже ярко зарекомендовал себя проведением таких крупных спортивных мероприятий, как зимние Олимпийские игры 2014 года и предстоящий в октябре этого года Гран-при России Formula-1. Поэтому проведение этапа мировой серии Red Bull Air Race в таком исторически значимом месте – это уникальная возможность упрочить позиции авиагонок на международном спортивном рынке», – сказал генеральный директор Red Bull Air Race Эрих Вульф.

«Red Bull Air Race – это потрясающая возможность провести на “Сочи Автодроме” еще одно уникальное для России событие. Сама идея воздушной гонки на автодроме звучит крайне необычно, а сочетание захватывающего дух пилотажа и неповторимого антуража “Сочи Автодрома” – горных вершин, величественных олимпийских стадионов и лазурного моря – не оставит никого равнодушным», – отметил Сергей Воробьев, заместитель генерального директора ОАО «Центр «Омега»» по организации и проведению Formula-1 Гран-при России.

Пресс-конференции и подписания проходили на территории экспозиции «Сочи Автодрома». Гости форума смогли увидеть 3D-макет трассы, яркую презентацию «Сочи Автодрома» и узнать все о ходе подготовки к Formula-1 Гран-при России – 2014. Стенд «Сочи Автодрома» располагался на территории главного медиацентра и стал одной из точек притяжения публики на Международном инвестиционном форуме. Именно он подарил гостям мероприятия незабываемые эмоции в преддверии главного автоспортивного соревнования в стране.

На стенде была воссоздана неповторимая атмосфера предстоящих «королевских гонок» и подготовлена особая программа для всех присутствующих. В центре экспозиции был установлен обновленный 3D-макет трассы «Сочи Автодрома». Кроме того, каждый гость форума мог побывать в роли пилота «Формулы-1» и одним из первых проехать по виртуальной трассе «Сочи Автодрома» благодаря игровому автосимулятору. Привлекал внимание и макет гоночного болида.

АЛЕКСАНДР ТКАЧЕВ: «КРАЙ СДЕЛАЛ ВСЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БУДУЩИХ ОЛИМПИЙЦЕВ»

20 сентября в Сочи на тренировочной арене дворца спорта «Айсберг» состоялось торжественное открытие детской школы фигурного катания Татьяны Волосожар и Максима Транькова. На торжественную церемонию прибыли сами фигуристы, их тренер Нина Мозер, губернатор Краснодарского края Александр Ткачев, заместитель министра спорта РФ Юрий Нагорных, министр спорта Краснодарского края Людмила Чернова и глава Сочи Анатолий Пахомов.

Александр Ткачев, выступая на открытии центра, подчеркнул, что чемпионов важно растить на примере тех, кто уже достиг таких высот. «За последние годы мы построили в крае 14 ледовых дворцов, а ведь 3–4 года назад не было ни одного. Желание заниматься зимними видами спорта в крае возросло кратно. Мы создаем школу фигурного катания, где смогут заниматься дети из всех муниципалитетов. Край сделал все, чтобы центр развивался и давал будущих олимпийцев, защищающих честь нашей страны и нашей Кубани», – добавил губернатор.

В школе будут заниматься около 50 ребят со всего Краснодарского края. Заслуженный тренер России Нина Мозер пообещала ежемесячно приезжать в Краснодар для просмотра детей, а также добавила, что предстоит провести работу по привлечению в школу тренеров.

В рамках программы спортивных мероприятий 18–21 сентября на льду Малой ледовой арены для хоккея «Шайба» проходили матчи хоккейного турнира среди команд третьей смены Всероссийского детского спортивно-оздоровительного центра. В соревнованиях приняли участие 6 команд юношей 1999–2001 г. р. и 2002–2004 г. р.

Женская спортивная сборная команда России по керлингу и женская юниорская команда России проводили тренировочные мероприятия в рамках подготовки к сезону под руководством нового тренера – Роджера Шмидта – на ледовой арене для керлинга «Ледяной куб».

Также для участников форума была открыта Тренировочная ледовая арена для хоккея, где было организовано свободное катание на коньках под руководством опытных инструкторов.

20–21 сентября во Дворце спорта «Большой» проводились краевые соревнования по хоккею. В соревнованиях принимали участие около 15 команд из муниципальных образований Краснодарского края и субъектов РФ. Также 20–21 сентября прошли открытые краевые соревнования по фигурному катанию на коньках среди юношей и девушек 2004 г. р. и старше.

20 сентября на ледовой арене для хоккея «Шайба» состоялся товарищеский матч по хоккею. В 10 часов утра в ледовом дворце спорта «Шайба» на лед вышли легендарные хоккеисты мирового масштаба: Данис Зарипов, Вячеслав Буцаев, Сергей Гимаев, Алексей Яшин, Василий Кошечкин, тренер – Майк Кинен, а также представители политических и деловых кругов Российской Федерации, такие как: Аркадий Дворкович, Михаил Абызов, Антон Дроздов, Сергей Недорослев и другие. В воротах занял привычную позицию знаменитый голкипер Василий Кошечкин. Участники XIII Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» отложили на время переговоры и деловые встречи, чтобы поболеть за своих коллег и выдающихся хоккеистов. Особенно рады встрече со звездами были воспитанники Всероссийского детского оздоровительного центра, открытого недавно на базе дворца спорта «Шайба».

ВИТАЛИЙ ПЕТРОВ: «“СОЧИ АВТОДРОМ” – УНИКАЛЬНАЯ ТРАССА»

Торжественное открытие автодрома «Формулы-1» состоялось в рамках программы форума в Олимпийском парке 20 сентября. В церемонии приняли участие губернатор Краснодарского края Александр Ткачев и промоутер Гран-при России Сергей Воробьев.

Как отметил во время пресс-конференции, предшествующей открытию, Виталий Петров, первый российский пилот «Формулы-1», который уже проехал по автодрому, трасса уникальная и очень сложная – на ней много интересных поворотов, с которыми будет тяжело справиться гонщикам. «“Сочи Автодром” напомнил мне треки в Валенсии и Сингапуре, но таких поворотов, как здесь, нет нигде. Очень интересно будет посмотреть, какие скорости и траектории здесь будут выбирать пилоты», – сказал Виталий Петров.

Сергей Воробьев, выступая перед торжественным открытием, выразил надежду, что новая трасса поможет сделать автоспорт более популярным у россиян. «Мы не собираемся расслабляться после Гран-при. Мы надеемся, что трасса станет базой для молодых картингистов и гонщиков других категорий. Мы хотим сделать автоспорт частью нашей культуры», – заявил Сергей Воробьев.

Гостей церемонии приветствовал глава Краснодарского края Александр Ткачев и официальный консультант «Формулы Сочи» Ричард Крейган. Открывая трассу, Александр Ткачев совместно с Ричардом Крейганом перерезали ленточку. В завершение церемонии Александр Ткачев проехал за рулем спорткара по трассе будущей

«Формулы». Штурманом главы региона выступил российский автогонщик Виталий Петров. Глава региона выразил благодарность правительству за помощь в строительстве трассы. «Этот проект давался тяжело и трудно и стал

возможен лишь благодаря общим усилиям», – сказал Александр Ткачев.

В тот же день «Сочи Автодром» посетил Дмитрий Медведев. Глава правительства пообщался с гонщиками, а также осмотрел стоящий рядом болид. При этом он вместе со спортсменами обсудил перспективы развития гоночного спорта среди молодежи и пожелал удачи гонщикам на этапе Гран-при России «Формулы-1», который пройдет в Сочи 10–12 октября. ■

ТРИУМФАЛЬНОЕ ШЕСТВИЕ ФИТНЕСА ■ ФИТНЕС-СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЛЯ УСПЕШНОЙ САМООКУПАЕМОСТИ ОБЪЕКТОВ

Текст: Анатолий Агеев ■
Фото: пресс-служба «Магнум», Иван Винников

Илья Николаев
Генеральный директор компании «Магнум Дизайн»

Екатерина Загребельная
Директор по маркетингу компании «Магнум»

DIGEST p. 78

Активизация спортивного строительства в России вновь оживила дискуссии на тему коммерческой успешности объектов и сокращения сроков окупаемости. В качестве инструмента, который может подстегнуть процесс окупаемости и стать мощным генератором прибыли на объекте, все чаще называется фитнес в самом широком смысле. Действительно ли он может стать палочкой-выручалочкой для инвесторов и эксплуатационников? SportsFacilities предложил высказаться по данной теме компетентных экспертов – специалистов компании «Магнум» и ее подразделения «Магнум Дизайн» – одного из лидеров рынка проектирования, строительства и оснащения спортивных сооружений в России.

Во всем мире давно уже признано, что фитнес является наилучшим выходом для тех, кто хочет поддерживать себя в хорошей форме, не отдавая предпочтение какому-то определенному виду спорта. По сути, фитнес охватывает наибольший сегмент физически активного населения. Кроме того, в ряде случаев он незаменим в период реабилитации для людей, перенесших болезнь. В России фитнес индустрия получила широкое развитие прежде всего в премиум сегменте, изначально фитнес ассоциировался как «спорт для богатых». Сейчас ситуация меняется, и спорт становится доступным для всех желающих.

Во всем мире давно уже признано, что фитнес является наилучшим решением для тех, кто хочет поддерживать себя в хорошей форме, не отдавая предпочтение какому-то определенному виду спорта. По сути, фитнес охватывает наибольший сегмент физически активного населения. Кроме того, в ряде случаев он незаменим в период реабилитации для людей, перенесших болезнь. В России фитнес-индустрия получила широкое развитие прежде всего в премиум сегменте – изначально фитнес ассоциировался как «спорт для богатых». Сейчас ситуация меняется, и спорт становится доступным для всех желающих.

Екатерина Загребельная, директор по маркетингу компании «Магнум»: «Действительно, на сегодня фитнес в России недооценен. Достаточно будет одной цифры: рынок фитнес-услуг в России составляет менее 2% от общемирового. Однако этот сегмент быстро развивается. По подсчетам аналитиков, фитнес-рынок ежегодно прирастает примерно на 20%, и даже в кризисные годы он показывал рост. Но если раньше этот прирост давали сетевые игроки, развивая сети в крупных городах, то сейчас этот бизнес активно пошел в регионы. И еще несколько характерных цифр: сегодня степень наполнения рынка в категориях «премиум» и «люкс» составляет около 70%, а вот в категории «средний класс» и «эконом» – всего лишь 40%. Поэтому в ближайшие годы более выгодным будет вложение денег именно в фитнес-клубы для среднего класса».

Но вот вопрос: готовы ли регионы к триумфальному шествию фитнеса по всей стране? Ведь достаточно часто фитнес-клубы в наших городах ютятся преимущественно в цокольных этажах, Домах культуры и прочих помещениях сомнительной пригодности. Более того, среди предпринимателей, начинающих этот бизнес, распространено мнение, что достаточно арендовать подвал, поставить в нем несколько тренажеров, раздевалку и душевую комнату (а многие обходятся и без душа!) – и готов фитнес-клуб.

Екатерина Загребельная: «Чтобы стать коммерчески успешным, фитнес-клуб должен быть многофункциональным. Людям сегодня мало просто тренироваться, они хотят посетить сауну, поплавать в бассейне, принять спа-процедуры, посидеть в уютном баре с кислородным или витаминным коктейлем, приобрести нужные аксессуары или сувениры – и желательно, чтобы все это было в одном месте. Это уже не просто зал для тренировок, а клуб по интересам, куда в идеале следует отправляться всей семьей. И это уже предъявляет повышенные требования не только к самому клубу, но и к окружающей инфраструктуре: удобное расположение, транспортная доступность, паркинг, безопасная среда, возможности для маломобильных людей и т. д. Следовательно, возможности для занятий фитнесом следует изначально закладывать в функционал строящегося или реконструируемого сооружения».

Закладывать возможности для занятия фитнесом уже на стадии проектирования объекта? А почему бы и нет? Проектируют же сегодня спортивные сооружения в режиме «Наследие». Так почему бы не сделать этот режим обязательным для проектировщиков, внедрить то, что сегодня принято называть стандартом must have?

Илья Николаев, генеральный директор компании «Магнум Дизайн»: «Сегодня нет сомнений в том, что проектировать и строить спортивные объекты необходимо, руководствуясь их будущей успешностью в плане снижения сроков окупаемости. Это означает в первую очередь многофункциональность, даже если речь идет о специфическом объекте для занятий определенным видом спорта.

Фитнес-индустрия развивается сегодня исключительно за счет частных инвестиций, практически без какой-либо помощи и поддержки государства (за редкими исключениями) и является лидером по части развития материально-технической базы в сфере оздоровительного спорта. По официальной статистике 2013 года, доходы спортивно-оздоровительных и фитнес-клубов в России, по самым скромным оценкам, превысили сумму в 2 млрд долларов. И тем фитнес-клубам, которые базируются на площадях современного проектирования, зарабатывать деньги гораздо проще, чем их собратьям, которые вынуждены обустраиваться на тех спортобъектах, где изначально планировали под фитнес-зоны только квадратные метры, не предусматривая индивидуальных потребностей тех, кто будет эксплуатировать эти метры. К ключевым моментам, которые необходимо проанализировать заранее, с точки зрения реализации клуба как бизнеса можно отнести: организацию потоков посетителей и сотрудников внутри комплекса; достаточность помещений (основных, на которых предоставляются услуги, и вспомогательных); соотношение площадей помещений.

При этом не стоит забывать о маркетинговой оценке рынка спортивно-оздоровительных услуг в том населенном пункте, где будет располагаться спортивный

объект. Это наличие целевой аудитории, достаточной для заполнения комплекса, ценового сегмента реального для данной местности и определенного комплексного пакета спортивно-оздоровительных услуг, соответствующих социальной потребности населения и включенных впоследствии в клубную карту.

Специалисты компании «Магнум Дизайн» имеют большой опыт в проектировании и оснащении физкультурных спортивных комплексов. В качестве примеров грамотного проектирования, которое предусматривало все вышеперечисленные нюансы с учетом эффективности расположения и использования помещений, для того чтобы клуб как бизнес был удачным, можно привести следующие:

- Центр художественной гимнастики при Академии спорта Ирины Виннер. Компания «Магнум» занималась проектированием функциональных помещений и дополнительных зон, разрабатывала дизайн-проект и рабочую документацию для спортзала, медицинских кабинетов, тренерских помещений, раздевалок и других вспомогательных помещений. В настоящее время ведутся работы по оснащению спортивного зала: оборудование, видеоэкран, спортивный звук, свет;
- фитнес-клуб World Class Кунцево, Москва. Клуб располагается в спальном районе на западе Москвы, удачное расположение в парковой зоне позволяет наслаждаться занятиями на свежем воздухе весь год. В клубе органично существуют детский клуб, спа-салон, спортивные залы, залы для занятий аэробикой и зал фитнес-тренажеров, два бассейна. В проекте мы использовали современные спортивные материалы и оборудование ведущих фирм мира, позволяющие заниматься фитнесом без травм и с максимальной пользой. Были выполнены работы по оснащению и монтажу спортивного покрытия;
- фитнес-центр Janinn Fitness, Москва. Клуб находится в ЖК «Рублево», который расположен в акватории Мякининской поймы. Было поставлено оборудование для спортивного центра, а также выполнены работы по монтажу спортивного покрытия».

Разумеется, не все так просто. Даже при условии максимально эффективной бизнес-политики окупаемость спортивного сооружения все равно исчисляется десятками лет. Поэтому здесь не обойтись как без поддержки государства, так и без помощи большого бизнеса, который инвестирует в спорт как в имиджевый проект.

Екатерина Загребельная: «Необходимы усилия всех заинтересованных сторон, государственно-частное партнерство. Благо, российский бизнес по-прежнему покровительствует спорту – как высших достижений, так и массовому. Аркадий Ротенберг, например, продолжает строить клубы дзюдо по всей стране. Геннадий Тимченко инвестирует в хоккей, «Новатэк» – в баскетбол, «Газпром» – в ФОКи и бассейны. Предприниматели даже не требуют за это преференций, рассматривая свои вложения прежде всего как социальные проекты, а затем уже как имиджевые. Проблема лишь в том, что большинство объектов по-прежнему узкоспециализированы. Соответственно, скромны их финансовые показатели: доходность – не более 12%, срок окупаемости – от десяти лет и более.

На мой взгляд, настала пора пересмотреть саму философию проектирования и строительства спортивных сооружений. При этом не столь важно, кто является инициатором проекта и инвестором – государство ли, бизнес или оба вместе. Многофункциональность, универсальность, максимальная эксплуатационная прибыль – вот три кита, которые должны лежать в основе всех подходов. Есть и примеры успешности такой философии. Один из последних – недавно открытый Дворец единоборств «Рингс» в Екатеринбурге, в который вложено более 10 млн долларов. Там настолько хорошо продумана концепция – сочетание разных спортивных и коммерческих функций, оптимизация капитальных затрат и операционных издержек и т. д. – что инвесторы рассчитывают окупить строительство за 5–7 лет. Случай для России, можно сказать, уникальный».

Итак, фитнес все-таки имеет шансы триумфально прошагать по стране, внося свою лепту в окупаемость спортивных сооружений. Да, имеет, и не только он. Мини-футбол, аквааэробика, спортивная физиотерапия и реабилитация, настольный теннис и бадминтон – все эти и многие другие всесезонные популярные у населения занятия, будучи заложенными в проект спортивного сооружения, станут залогом его скорейшей окупаемости и дальнейшей прибыльности. А есть еще прибыль, неизмеримая в рублях и долларах: здоровье, правильный образ жизни, увлеченность детей. Нужны ли еще аргументы в пользу нового подхода к проектированию и строительству спортивных объектов? ■

СКК «ТЮМЕНЬ-АРЕНА» ■ ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЗДАНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ СРОКОВ ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Современные процессы проектирования спортивных сооружений подразумевают применение новейших систем и методов работы. Внедрение BIM-технологий интегрирует всю информацию о здании, о его инженерных системах, строительных конструкциях. И тем самым создает информационную систему для службы, которая в дальнейшем будет эксплуатировать спортсооружение. О том, как архитекторы совместно с BIM-инженерами создают проектную документацию, SportsFacilities рассказали Анна Борисенко, главный архитектор ГК SBE-NIPIGS* и Алексей Большаков, главный специалист, BIM менеджер ГК SBE-NIPIGS.

* Расшифровка SBE-NIPIGS: ООО «НПК «Сибстрой Инжиниринг» и ЗАО «НИПИГС» «Научно-исследовательский проектный институт гражданского строительства». Именно эта группа компаний получила подряд на проектирование СКК Тюмень-Арены

Дополнительный визуальный ряд по объекту на сайте SportsFacilities.ru

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ*

Площадь участка	21,8 га
Общая площадь здания	65 000 кв. м
Строительный объем	530 000 куб. м
Этажность	5 этажей
Вместимость трибун многофункциональной арены	12 500 мест
Вместимость с учетом партера (из них места для инвалидов и их сопровождающих – 126 мест)	14 500 мест
Вместимость трибун малой арены (места для инвалидов и их сопровождающих – 16 мест)	500 мест
Общее количество раздевалок	8*

* В том числе по стандарту КХЛ – 4, доступных для спортсменов на креслах-колясках – 4.

Анна Борисенко
Главный архитектор проекта «Тюмень-Арена»

– Анна, какова история появления этого проекта в вашем портфеле?

– Тюмень – административный центр Тюменской области, крупный экономический и культурный центр Сибири с численностью населения более 600 тыс. человек. Команда «Рубин» была основана осенью 1959 года в Тюмени. В 2011/12 годах команда очень хорошо выступила в чемпионате. Для обеспечения возможности играть в континентальной хоккейной лиге стало необходимым строительство нового стадиона. Власти города высказали желание иметь ледовый стадион с возможностью его использования как многофункционального объекта для массовых мероприятий.

В конце 2012 года группа компаний ЗАО «НИПИГС» выиграла тендерный конкурс на разработку проектной документации по объекту «Строительство спортивно-концертного комплекса «Тюмень-Арена», и работа над проектом началась.

Крытый паркинг находится недалеко от гостиницы, так же, как и техблок.

В границах участка существующих и проектируемых проездов рядом с многофункциональной ареной размещается гостиница и большая открытая парковка на 3 тысячи машино-мест.

– Что легло в основу концептуальной идеи сооружения?

– Поскольку основной клуб арены команда – «Рубин», то и в концептуальную идею была заложена именно эта форма. А с учетом магических свойств камня и его яркой окраски многофункциональная арена может стать новым ярким пятном и визитной карточкой города при въезде с Московского тракта.

На генплане в границах участка существующих и проектируемых проездов размещается многофункциональная арена, соединенная с малой ареной, гостиница, технический блок со складом и крытый паркинг, котельная, 2 РП, 4 ТП и открытая парковка на 3 тысячи машино-мест. Для благоустройства территории организованы проезды, стоянки личного и общественного автотранспорта, тротуары. Въезд на проектируемую территорию осуществляется со вспомогательных проездов и улиц жилого района Комарово и Московского тракта.

– Расскажите об объемно-планировочных решениях арены.

– Объемно-планировочные решения арены определены ее функциональным назначением в соответствии с техническим заданием и технологией спортивных и концертных мероприятий.

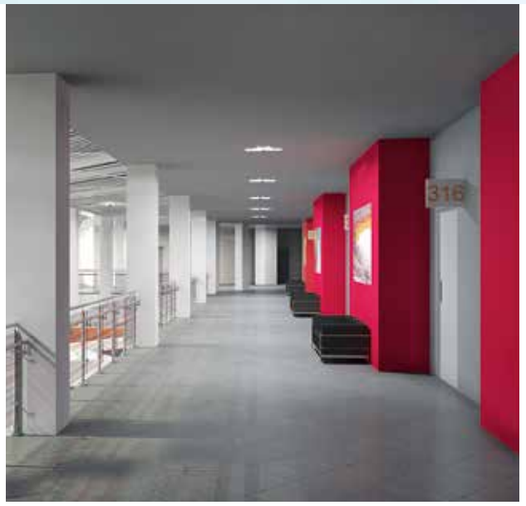
По периметру многофункциональной арены расположены 5 основных входных групп и 2 специализированные в малую арену, разделяющие потоки зрителей. Зрители попадают в арену непосредственно через входы в сектора. Предусмотрены входы для VIP-персон и для посетителей, относящихся к маломобильным группам населения. Обеспечены отдельные входы для фан-клубов команд, с кратчайшим расстоянием до трибун фанов. Обособлены входы для спортсменов, прессы, технических делегатов, судей, артистов, обслуживающего персонала и посетителей ресторана.

На боковых фасадах предлагается разместить два загрузочных технологических въезда. Один – в складскую зону арены для разгрузки спортивно-концертного оборудования, а другой – в зону загрузки буфетов и ресторана.

На первом этаже расположены вестибюльные группы, помещения артистических, прессы, судей, технических делегатов, кассы, складские помещения, административно-бытовые помещения ресторана, кафе для тренирующихся и сотрудников, кафе для посетителей массового катания, медицинские помещения для спортсменов, раздевалки, залы, технические помещения.

Третий этаж предназначен для VIP-зрителей. По периметру третьего этажа размещено 36 лож (580 мест), две из которых оборудованы для зрителей на креслах-колясках, клубная ложа на 100 мест с возможностью доступа для трех зрителей на креслах-колясках, ресторан и конференц-зал.

На втором и четвертом этажах находятся люки для входа на зрительские трибуны. По периметру зала – гардеробные, зоны фойе, помещения буфетов.



По периметру третьего этажа размещено 36 VIP-лож, общее количество мест для зрителей – 580.

Доступность здания для маломобильных групп населения предусмотрена на все этажи сооружения. Места для инвалидов расположены рядом с эвакуационными выходами, с четырех сторон по периметру 2-го этажа на горизонтальной плоскости, имеют размеры 900 х 1400 мм на одно место и обеспечивают полноценное восприятие спортивных и зрелищных мероприятий. Места для лиц, сопровождающих инвалидов на креслах-колясках, организованы в непосредственной близости от них.

Места на трибунах для зрителей с нарушением слуха находятся в зоне прямой видимости информационного табло и видеоэкранов.

Малая арена предназначена для проведения учебно-тренировочного процесса и соревнований местного уровня по хоккею с шайбой, фигурному катанию, баскетболу, волейболу, мини-футболу, гандболу, различным видам борьбы, боксу, следж-хоккею, волейболу сидя, баскетболу на колясках, а также для организации массового катания населения.

Количество зрителей на креслах-колясках во время хоккея с шайбой, следж-хоккея – 8 мест. Во время волейбола, мини-футбола, гандбола, различных видов борьбы, бокса волейбола сидя, баскетбола на колясках количество может увеличиваться за счет расположения зрительских мест в партере и достигать 20–30 мест.

Алексей Большаков
BIM-менеджер проекта «Тюмень-Арена»

– Алексей, каков был принципиальный перечень возможных требований к сооружению в задании на проектирование?

– По технологическим и эксплуатационным параметрам оно должно быть одним из ведущих ледовых стадионов. Отсюда возник принципиальный перечень возможных требований к сооружению: его комфортность, безопасность и многофункциональность.

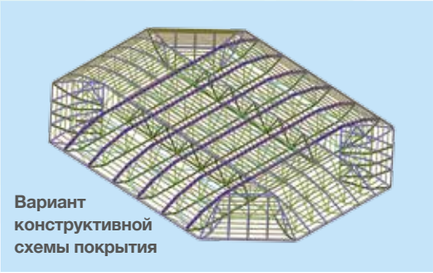
В соответствии с заданием на проектирование, данная работа включала в себя разработку проектной документации для четырех объектов: здания многофункциональной арены, технического блока, крытого паркинга и гостиницы, а также для благоустройства площадки 19 га.

– Какие технологии были выбраны исходя из задания на проектирование?

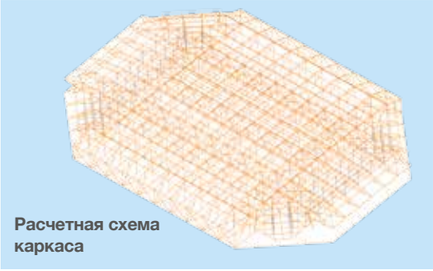
– Уже на этапе рассмотрения технического задания было понятно: объект большой и сложный. Проектирование должно быть выполнено в кратчайшие сроки. В работе необходимо задействовать большое количество специалистов. Требуется организация взаимодействия с субподрядными организациями, работающими как в Autodesk Revit, так и в Autocad. Предполагался поиск оптимальных решений, а значит, проработка не одного варианта на всех стадиях проектирования.

– Возможно ли закрыть такой спектр задач, используя традиционные технологии проектирования?

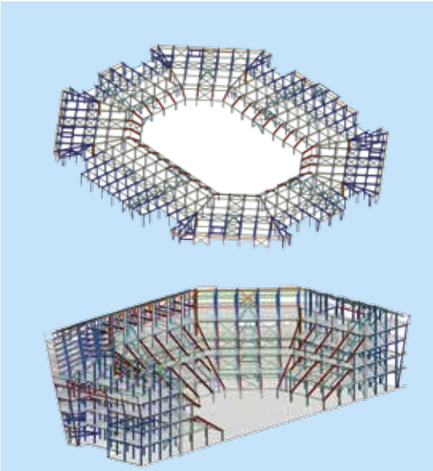
– Выполнить все это, используя лишь двухмерные разрозненные чертежи и несистемный подход, возможно было только в очень ограниченном виде. Поэтому сразу было принято решение о создании максимально возможной и максимально полной информационной модели здания. У нас был опыт в создании информационных моделей отдельных зданий, но в данном случае речь шла о большом и сложном здании – главной «Арене» и вспомогательных инфраструктурных объектах. Масштаб объекта имеет существенное значение. Это и организация одновременной работы большого количества специалистов, и ресурсоемкость, вызванная большим количеством объектов, и необходимость иметь возможность удобного сегментирования для выделения, редактирования и проверки отдельных участков конструкций. В данном случае строилась не одна модель, но целый комплекс моделей, взаимосвязанных и взаимоувязанных между собой, каждая из которых отвечала своим задачам и требованиям.



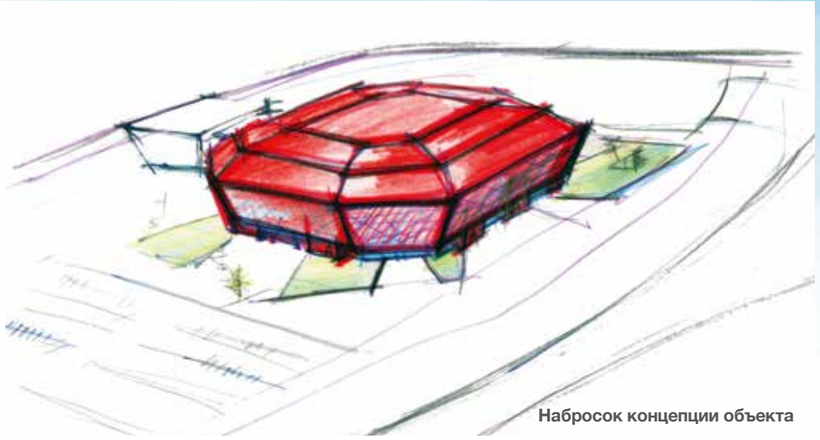
Вариант конструктивной схемы покрытия



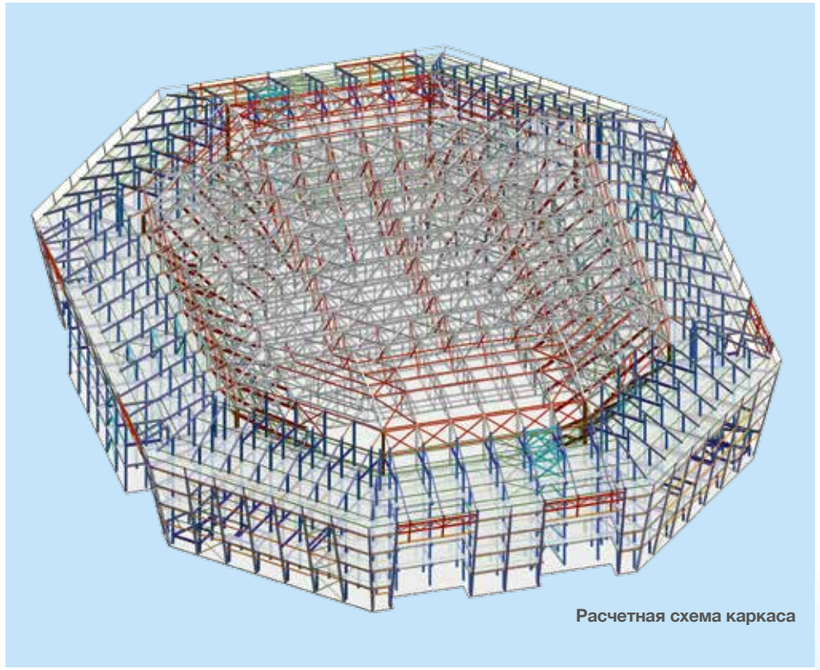
Расчетная схема каркаса



Варианты цветового отображения элементов каркаса здания в зависимости от свойств



Набросок концепции объекта



Расчетная схема каркаса

– Какие инструменты использовались для этой технологии проектирования?

– В качестве основного инструмента была выбрана программа Revit. При этом необходимо было учитывать, что большинство субподрядных организаций, а их было более десятка по всей России, работали удаленно и используют Autocad и решения на базе Autocad. Поэтому была разработана технология взаимодействия информационной модели и чертежей, получаемых от партнеров. Это позволило практически мгновенно видеть как изменения, вносимые специалистами субподрядных организаций, так и изменения в информационной модели здания, а значит, своевременно находить объемно-планировочные и конструктивные решения, которые устраивают всех специалистов. При этом формат dwf избавил инженеров от выделения изменений, данная задача автоматически решалась с помощью Autodesk Design Review.

– Расскажите о формировании модели объекта в процессе разработки концепции. Как складывалось сотрудничество с архитекторами на этом этапе?

– Одной из сложных задач эскизного проекта был поиск оптимальной формы здания. Возможности создания параметрической геометрии формообразующих элементов и автоматическое получение ТЭП позволило оценить большое количество различных вариантов форм.

Уже на данном этапе конструкторы и архитекторы работают вместе благодаря единой модели здания, а значит, поиск оптимального варианта ведется не только с учетом архитектурных требований, но и с учетом особенностей, которые могут повлиять на форму здания при проектировании конструкций. Параллельно с поиском внешней формы здания разрабатывалась модель трибун и подтрибунное пространство. Создание параметрических кресел, учитывающих отступы и другие технологические особенности, дало возможность разработать несколько вариантов расстановки посадочных мест и выбрать среди них оптимальный.

Для подготовки презентационных материалов архитекторам пришлось использовать удаленную визуализацию, которая доступна нам как подписчикам. Это позволило работать, не отвлекаясь на просчет картинки. Окончательные презентационные материалы просчитывались в Revit и 3ds Max. Преимущество первого – вполне сносное качество картинки при низкой трудоемкости подготовки сцены визуализации, преимуществом второго является высокое фотореалистичное изображение.

– Каким образом обеспечивается нужное количество специалистов для работы с этим инструментарием?

– Разработка архитектурно-строительных чертежей и подключения специалистов из этой области началась на стадии эскизного проекта. В данном случае огромным плюсом информационного моделирования была возможность подключения большого количества специалистов и их параллельная работа со специалистами, проектирующими конструкции. Безусловно, все строительные чертежи выполнялись в Revit. Возможность оформлять в Autocad даже не рассматривалась, поскольку изменения происходили постоянно.

Программа Revit оказалась достаточно проста в изучении и была освоена «непосвященным» большинством коллектива в короткие сроки. Это было важно, поскольку до выполнения этого объекта, в компании знакомых с технологией BIM и программой Revit было всего несколько человек. Мы ежедневно проводили мастер-классы, и в короткие сроки было подготовлено достаточное количество инженеров для выполнения архитектурно строительной части в Revit. Также мы подготовили управляющий персонал для проверки чертежей в Autodesk Design Review и моделей в Navisworks и Revit.

– Как велась разработка конструкций здания и расчета каркаса?

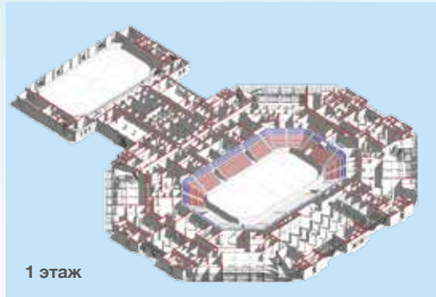
– Работа велась параллельно и совместно с поиском формы, это позволило создать внешний контур здания, который возможно было без изменений воплотить в конструкциях. При этом вариантов решений принципиальных конструктивных схем каркаса было несколько.

Правильная организация процесса проектирования здания помогла с легкостью менять различные варианты конструкций. Каждый из вариантов прорабатывался с учетом «аналитической модели», которая автоматически передавалась в расчетную программу. Для этого дополнительно было разработано программное приложение, выполняющее экспорт в ing+ и импорт сечений в Revit.

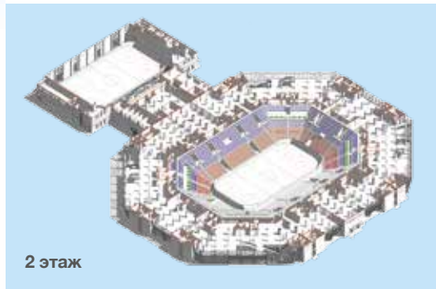
Геометрия сложных узлов детально прорабатывалась и экспортировалась в программы для моделирования НДС (напряженно деформированного состояния). Был выполнен также экспорт модели здания для обдува в программах моделирования гидрогазодинамики. Данный анализ использовался для сбора ветровых нагрузок.

Свойства элементов конструкций содержат различную информацию, как стандартную для элемента (форма сечения, тип сечения, отображение на виде), так и импортируемую из внешних источников, таких как Excel, Интернет, базы данных (от усилий в элементе до цены, площадь окрашивания и т. д.). Используя фильтры, эту информацию легко отобразить в цвете и собрать в спецификации. Это упрощает анализ конструкций, поиск решений и оптимальных вариантов. Особенно это актуально для больших и сложных каркасов. Оформление чертежей КМ (конструкции металлические) осуществлялось также в Revit.

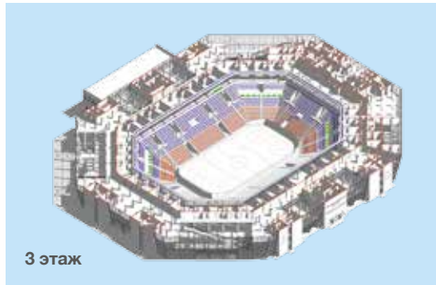
– Какие инструменты и программы использовались при проектировании здания?



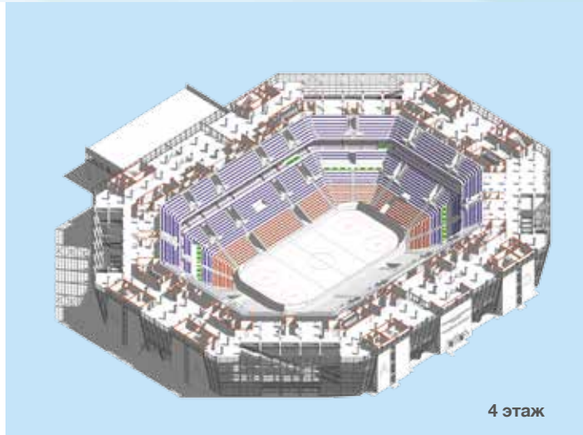
1 этаж



2 этаж

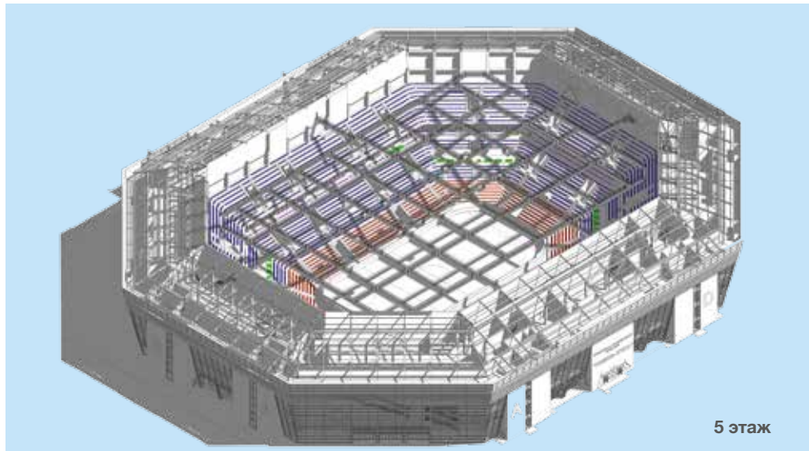


3 этаж



4 этаж

3d разрезы в уровнях всех 5-ти этажей здания



5 этаж

– В работе использовались программы, входящие в состав Building Design Suite Premium. Помимо AutoCAD и Revit, в работе использовались:

- Navisworks Simulate – коллизии, проверки, подготовка презентационных материалов. Большое количество данных и тяжелые модели позволили высоко оценить данный программный комплекс. Он довольно легко открывает всю площадку и даже позволяет с ней работать. Для нас это было особенно актуально, потому что не все компьютеры могли работать полноценно, используя Revit;
- 3ds Max Design – визуализация сцен;
- Showcase – выбор материалов на этапе эскизного проекта. Презентационные материалы узлов конструкций;
- самостоятельные разработки на базе Revit и Autocad.

– Ваша работа высоко оценена по результатам конкурса Autodesk Innovation Awards 14. Проект занял первое место в номинации «Гражданское строительство». Как вы сами оцениваете полученный результат?

– Конечно, мы рады победе в своей номинации. Заметили, что в конкурсе Autodesk уже стала традиционной победа проектов спортивных сооружений. Я думаю, победу нам принесло использование передовых технологий – информационной модели BIM. На конкурс мы предложили именно информационную модель СКК Тюмень-Арены. Ее использование было неизбежно: без нее мы бы не завершили проектирования Арены в поставленные заказчиком сроки. ■

СПОРТИВНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ ■ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Сегодня освещение спортивных объектов находится на достаточно высоком технологическом уровне. Появилось множество современных решений, и, прежде чем сделать выбор, необходимо знать о преимуществах той или иной системы. Это важно не только для этапов проектирования и строительства, но и для дальнейшей эксплуатации.

Текст: Михаил Шевченко, руководитель отдела продаж светотехники ■ Фото: компания BAMARD

КОЛИЧЕСТВО И КАЧЕСТВО

Какие прожекторы и сколько их потребуется для освещения футбольного поля? Это первый вопрос, который задается вначале. Как правило, при проектировании спортивного освещения инженеры главным образом ориентируются на уровень освещенности поля, а количество и качество прожекторов относят на второй план. Это неправильно, так как в нынешних реалиях необходимо также учитывать и энергопотребление. В современных осветительных приборах применяются отражатели, эффективность которых сильно варьируется, и то, что получается в итоге, это лишь показатели освещенности на поле. При правильном размещении светильников и применении более эффективных отражателей можно добиться того же уровня освещенности с меньшим потреблением электроэнергии.

К тому же с течением времени металлогалогеновые лампы теряют интенсивность свечения в результате естественного старения. Производители и проектировщики, зная этот недостаток, пытаются как-то его компенсировать. Эта компенсация заключается в том, что начальный уровень освещенности, а соответственно, и мощность системы освещения завышаются в среднем на 25%, а в некоторых случаях и на все 40% – это так называемый коэффициент запаса. Такой подход значительно увеличивает потребление электроэнергии.

Как же быть? Как можно снизить потребление электроэнергии? Получается, что технологические особенности источников света препятствуют экономии электроэнергии.

Ответы на эти вопросы может дать компания BAMARD, которая знакома с технологией, позволяющей поддерживать постоянный уровень освещенности на протяжении всего срока жизни источника света. С применением такой технологии отпадает надобность в коэффициенте запаса. Конечно же закон сохранения энергии еще никто не отменял, и ничто ниоткуда не берется и никуда не исчезает. Так и с данной технологией, необходимо все же увеличивать мощность всей системы и, как следствие, потребление электроэнергии, но это происходит постепенно, за весь срок эксплуатации источника света и всего лишь на 5–10% от первоначального уровня. Таким образом, подобная технология позволяют экономить от 15 до 35% электроэнергии в сравнении с традиционным подходом к проектированию спортивного освещения.

УПРАВЛЕНИЕ РАССЕЯННЫМ СВЕТОМ

Рассеянный свет – потраченная впустую электроэнергия. Человечество все больше и больше заботится об экологии, световом «загрязнении» окружающей среды и потреблении электроэнергии.

На протяжении многих лет производители совершенствовали осветительное оборудование, в том числе и отражатели, на сегодняшний день они достигли предела, но до конца исключить рассеивание света все же не получается.

Даже с применением самых совершенных и высокотехнологичных отражателей рассеивается до 25% от всего излучаемого лампой света. Для управления рассеянным светом необходимо использовать другие технологии, технологии управления. Как все гениальное просто, так и данная технология, которая заключается в обычном козырьке с отражателем. Козырек позволяет решить несколько проблем разом: улавливать рассеянный свет, а отражатель – направить его на освещаемую поверхность, тем самым повышая освещенность без увеличения мощности источника света, а также защитить окружающее пространство от светового загрязнения. Это очень актуально в черте города, где много жилых построек и есть ограничение по потреблению электрической мощности, а также вблизи аэропортов, где существует жесткое требование к засветке воздушного пространства.

Компания BAMARD активно применяет эту технологию для освещения не только крупных стадионов, но и небольших футбольных полей в школах, городских районах и т. п.

СТОИМОСТЬ ОСВЕТИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Стоимость прожекторов и светильников с лампами – это только небольшая часть от общей стоимости осветительной системы. Когда сравниваются проекты по спортивному освещению, необходимо учитывать не только начальные затраты – на закупку и монтаж оборудования, но и эксплуатационные затраты.

Зачастую более дешевое оборудование в дальнейшем потребует дополнительных капиталовложений, в отличие от более дорогого. Это зависит от используемых при производстве технологий.

Применение старых технологий в производстве, которые сами по себе не дороги, дают более дешевую продукцию. Например, для управления металлогалогеновой лампой прожектора необходима пускорегулирующая аппаратура, КПД которой сильно влияет на энергоэффективность всей системы. Чем ниже КПД, тем больше электроэнергии расходуется на бесполезное тепло, которое нагревает аппаратуру и приводит к преждевременному старению материалов и выходу его из строя. Но если применить новые технологии в производстве, то картина сильно изменится.

То же самое касается и остальных частей системы. Особое внимание хотелось бы обратить на фундаменты для мачт освещения. В настоящее время используются железобетонные фундаменты с закладными элементами. В качестве закладных элементов применяются анкерные болты, на которые впоследствии устанавливается и прикручивается мачта или опора освещения. Подобные фундаменты требуют очень много материалов для изготовления. Это бетон, арматура для обвязки и придания прочности фундаменту, а установка анкерных болтов является прецизионной работой, требующей высокой квалификации исполнителей. На форму и размеры фундаментов влияет также и состояние грунтов, где будет построен стадион или футбольное поле. Все это делает стоимость фундаментов зачастую очень высокой.

Для удешевления обустройства фундаментов также используют современные технологии. Для упрощения структуры фундамента и закладного элемента можно применять заранее изготовленные железобетонные фундаментные блоки, которые позволят уменьшить горизонтальные размеры фундаментов, что очень актуально в городских условиях. А применение предварительно напряженной арматуры увеличит его прочность. Подобная технология используется в строительстве различных объектов в сейсмичных зонах. Такой фундамент – его называют фундаментом из сборного железобетона с предварительно напряженной арматурой, получается значительно дешевле классического фундамента и требует меньшего времени изготовления. В своих проектах компания BAMARD применяет именно фундаменты из сборного железобетона.

СТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ

Осветительная система может быть разделена на три составляющие: светотехническое оборудование, несущие конструкции и электрическая сеть. Для строительства осветительной системы необходимо ее спроектировать, произвести и поставить оборудование на объект, произвести монтаж всех компонентов осветительной системы. Как правило, в рамках одного проекта необходимо привлечь несколько компаний для реализации каждой из его частей. Чаще всего стоимость услуг в таком случае значительно выше, чем услуги одной компании, которая возьмет на себя реализацию всех этапов проекта. Поэтому если вы хотите сэкономить, то вам необходимо найти именно такую компанию.

После строительства возникают эксплуатационные расходы, такие как оплата за потребленную электроэнергию, регламентное техобслуживание, затраты на ремонт и непредвиденные расходы.

Затрат на ремонт и непредвиденных расходов можно избежать, выбирая более качественное оборудование и правильно разработанную систему. Лучше всего выбрать систему освещения, в которой применяются технологии поддержки постоянного уровня освещения, это позволит сэкономить на потребляемой электроэнергии, источниках света и работах, связанных с их заменой.

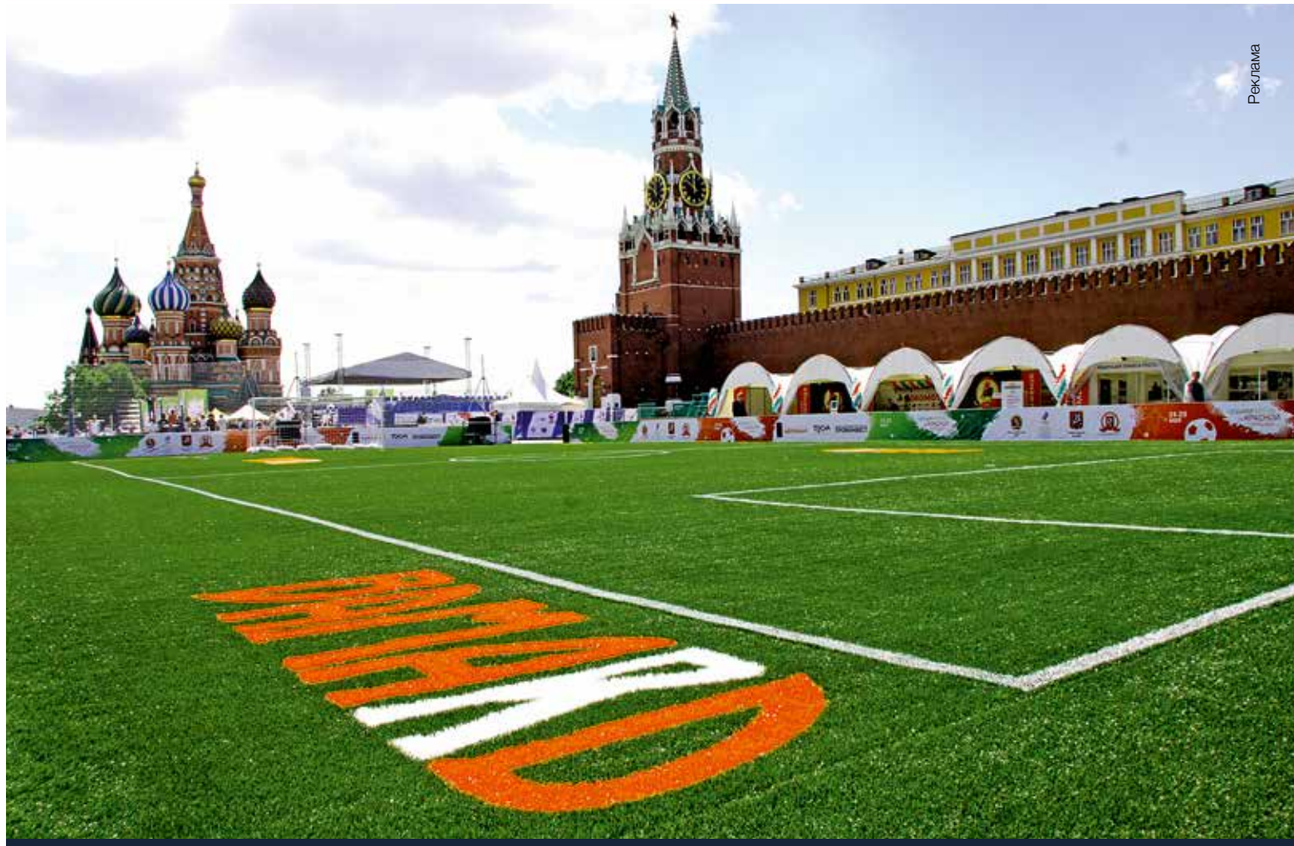
На сегодняшний день оценка эксплуатационных расходов – еще один из критериев выбора подходящей системы освещения. Выбирайте систему, которая сопровождается гарантией, включающей замену вышедших из строя частей, – это позволит снизить непредвиденные расходы. ■

BAMARD™ SPORT

ПРОИЗВОДСТВО ИСКУССТВЕННОЙ ТРАВЫ В РОССИИ

Строительство и реконструкция стадионов и спортивных сооружений

- Проектирование спортивных сооружений
- Комплексное строительство стадионов
- Строительство и реконструкция футбольных полей
- Устройство систем подогрева
- Высокоточная планировка оснований
- Квалифицированная укладка спортивных покрытий
- Профессиональная техника для ухода за покрытиями



Москва, ул. Радио, 24, тел/факс (495) 514-09-09, s@bamard.ru, www.bamard-sport.ru

НА МАТЧ – ПО МОБИЛЬНОМУ ■ СЧИТЫВАЮЩИЕ УСТРОЙСТВА СЕРИИ TICKETNET

Мобильные устройства из средств коммуникации становятся нашими электронными секретарями: получают нашу почту и сообщения из социальных сетей, помогают делать покупки через Интернет и постепенно заменяют записные книжки, ежедневники и бумажные билеты на матчи любимой команды.

Автор: Алексей Малиновский, заместитель директора ООО «Инфотех», куратор направления «Спортивные объекты» ■ Фото: ООО «ИнфоТех

Согласно имеющимся у нас данным, интернет-продажи билетов на спортивные мероприятия в настоящее время составляют около 30% от общего числа продаж. И этот показатель может увеличиваться до 50%, если речь идет о каких-либо значимых для болельщиков событиях, например, о матчах стадии плей-офф КХЛ.

Соответственно, билет в его классическом, «бумажном» варианте тоже виртуализируется, заменяется его электронным эквивалентом. Зачастую для прохода на матч требуется распечатка электронного билета с уникальным штрих-кодом. Но развитие мобильных технологий не могло не затронуть и сферу электронных продаж билетов на массовые мероприятия: бланком билета становится экран мобильного устройства – планшета или смартфона. Нужно просто поднести гаджет к проверяющему устройству, и электронный билет отправится на контроль.

Таким образом, современные устройства контроля прохода должны обладать возможностями идентификации всех типов носителей: бумажных билетов, бланков электронных билетов, экранов мобильных устройств, а также абонементов и карт болельщика.

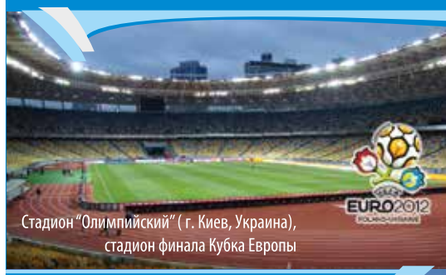
Для решения этой задачи специалистами компании «ИнфоТех» используются считыватели бесконтактных карт любых стандартов, включая ISO 14443, а также image-сканеры, что в комплексе обеспечивает считывание информации с носителя в пределах нескольких сантиметров. Вне зависимости от типа носителя информации проверка валидности билета осуществляется на едином слоте считывания. Кроме того, турникеты оснащаются цветным дисплеем с диагональю 5,7 дюйма, на котором отражается информация по проходу.

Считывающие устройства серии TicketNet могут быть установлены на любые турникеты, которым отдаст предпочтение владелец спортивной арены, включая случаи, когда необходима замена ранее установленных считывающих устройств других систем. ■

ИнфоТех®
Билетно-пропускные® системы TicketNet

- Продажа билетов через кассы, терминалы, Интернет
- Безопасность и контроль доступа
- Централизованный сбор, обработка информации

Спортивные объекты, оснащенные системой TicketNet, аттестованы FIFA, UEFA, КХЛ и другими спортивными ассоциациями



Стадион "Олимпийский" (г. Киев, Украина), стадион финала Кубка Европы

Центральный стадион (г. Екатеринбург), ФК "Урал" Стадион ЧМ-2018

Реклама
"Ледовый дворец" (г. Санкт-Петербург), ХК "СКА"

УКСК "Татнефть - Арена" / ХК "Ак Барс" (г.Казань)

+7 (812) 327-95-10
+7 (812) 327-95-06

196084, Россия, г. Санкт-Петербург, Московский пр., 103/3
www.infotec.ru инфотех.рф

«МЕГА СИСТЕМС» ■ РЕШЕНИЯ ДЛЯ РЫНКА СПОРТИВНОЙ ИНДУСТРИИ

Автор: Александр Озеров, генеральный директор ■ Фото Пресс-служба «Мега Системс»

«Мега Системс» - это молодая и динамично развивающаяся компания. Она основана в 2005 году. В сферу деятельности компании входят все направления, которые связаны с проектированием, обустройством, ремонтом и реконструкцией спортивных сооружений.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ «МЕГА СИСТЕМС»

Мы готовы не только осуществить поставку, но и выполнить все виды работ по монтажу спортивного оборудования, укладку и обустройство специальных покрытий для баскетбольных, футбольных, волейбольных полей и площадок, запуску оборудования в эксплуатацию. Мы всегда будем рады оказать помощь и содействие в решении ваших задач в области оснащения и обустройства спортивных сооружений.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СПОРТИВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ООО «Мега Системс» является официальным дистрибьютором фирмы Gared Sports (США). Продукция фирмы Gared Sports соответствует самым высоким международным стандартам качества. Баскетбольное оборудование сертифицировано ФИБА. Стоимость оборудования по сравнению с другими аналогичными продуктами зарубежных производителей (Schelde, Porter) значительно ниже. Мы поставляем следующие виды спортивного оборудования:

- мобильные баскетбольные стойки;
- подвесное и настенное оборудование;
- волейбольное оборудование;
- теннисное оборудование;
- бадминтонное оборудование;
- системы деления зала.

Для бюджетных объектов нашей фирмой разработаны аналогичные конструкции собственного производства.

СПОРТИВНЫЙ ПАРКЕТ ИЗ МАССИВА КАНАДСКОГО КЛЕНА

Спортивный паркет является оптимальным выбором профессиональных и любительских команд по волейболу, баскетболу, мини-футболу, гандболу. Официальные соревнования по некоторым игровым видам спорта проводятся только на паркете. Аренда спортивных залов с паркетным покрытием значительно дороже аренды аналогичных залов с другими видами покрытий, что позволит эффективно эксплуатировать ваш зал.

Долгий срок службы и высокая устойчивость к истиранию обеспечиваются как самим напольным покрытием для спортивных залов, так и применением специальных спортивных лаков и краски для разметки.

Предлагаемый паркет настилается традиционным способом. Такая конструкция обеспечивает многолетнюю сохранность спортивной разметки, что значительно снижает эксплуатационные расходы. Кроме того, использование специального лака обеспечивает требуемый уровень скольжения.

СТРОИТЕЛЬСТВО ФУТБОЛЬНЫХ ПОЛЕЙ С ИСКУССТВЕННОЙ ТРАВОЙ И СИСТЕМОЙ ОБОГРЕВА

О преимуществах искусственной травы перед натуральной как спортивного покрытия говорить не приходится. Ее не нужно высеивать по несколько раз за сезон, стричь, поливать, удобрять и т. д. В зимнее время площадки с искусственной травой можно заливать водой и использовать как каток. Структура покрытий от этого не меняется, соответственно, и срок эксплуатации тоже. Современные разработки по своим игровым характеристикам мало чем отличаются от природной травы. В то же время сроки эксплуатации таких газонов колеблются в пределах 15–20 лет, и их качества остаются практически неизменными.

ООО «Мега Системс» производит все необходимые работы по подготовке основания и укладке искусственной травы на стадионах.

ПРОИЗВОДСТВО ТРИБУН И СКАМЕЕК ДЛЯ ИГРОКОВ

ООО «Мега Системс» изготавливает любые сборно-разборные и телескопические трибуны. На уличные сборно-разборные трибуны возможна установка съемного навеса из поликарбоната или баннерной ткани.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТАБЛО И ВИДЕОЭКРАНЫ

ООО «Мега Системс» поставляет любые спортивные табло для дворцов спорта, футбольных и легкоатлетических стадионов, спортивных залов, ФОКов и бассейнов. Также мы поставляем видеоэкраны и занимаемся обслуживанием на культурно-массовых мероприятиях. ■

«МЕГА-СИСТЕМС» -
ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ОБУСТРОЙСТВО, РЕМОНТ И РЕКОНСТРУКЦИЯ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ

Реклама

ПОСТАВКИ И РАБОТЫ:
- монтаж спортивного оборудования
- укладка и обустройство специальных покрытий для баскетбольных, футбольных, волейбольных полей и площадок
- запуск оборудования в эксплуатацию

117405, г. Москва, ул. Кирпичные Выемки, д.2, к.1, оф. 316
тел.: +7 (495) 792-97-45
www.mega-systems.ru

DIGEST p. 78

БОЛЕЛЬЩИКИ НА СТАДИОНЕ: СТРАСТИ ПОД КОНТРОЛЕМ? ■ FANS AT THE STADIUM: FITS OF RAGE UNDER CONTROL?

Текст: Оксана Аксененко
Фото: SportsFacilities ■ Text: Oksana Aksenenko
Photo: SportsFacilities

Футбол – массовый вид спорта. Каждый матч собирает тысячи зрителей. Полные трибуны – это не только огромная поддержка игрокам и хорошие кассовые сборы, но это еще и накал эмоций и страстей. И вот тут-то и таится огромная опасность: большие массы людей трудно, а порой и невозможно контролировать. На помощь людям приходят современные технологии.

Football is a mass sport. Every match attracts thousands of spectators. The stands full of spectators provide footballers with enthusiastic support, emotionally charged atmosphere and considerable box-office takings. This situation is fraught with danger: it is difficult and sometimes impossible to manage such heaps of people. Modern technologies are coming to succour.

Оксана Аксененко
Специалист службы безопасности ФК «Зенит»

Oksana Aksenenko
Specialist of FC Zenit's Security Service

Агрессия болельщиков наносит огромный урон репутации клубов, и дело не только и не столько в штрафах, которые, при всей их на первый взгляд внушительности, «отбиваются» продажей небольшого количества билетов. Последствия такой агрессии могут быть разными. Так, практика наказания команды игрой при пустых трибунах, к сожалению, становится чуть ли не массовой. К тому же при таком положении дел ни игроки, ни зрители не могут чувствовать себя в безопасности. Столкновение агрессивно настроенных группировок фанатов – ультрас – также грозит опасностью болельщикам, которые попадают «в зону боевых действий». Таким образом, организация безопасности матчей становится необыкновенно важной и актуальной задачей, которая в настоящее время решается на самых разных уровнях – от законодательного до социально-корпоративного и технического. В этих условиях, как никогда, важна активная позиция спортивного клуба, потому что именно он является консолидирующей силой, способной упорядочить пока довольно разрозненные и многовекторные усилия отдельных организаций и групп людей.

ЗАКОН О БОЛЕЛЬЩИКАХ

На законодательном уровне предусмотрены наказания за нарушения норм социального поведения во время матчей. Так, президентом РФ Владимиром Путиным подписан закон, предусматривающий штрафы до 15 тысяч рублей для болельщиков-нарушителей и новый вид наказания – административный запрет на посещение матчей сроком до 7 лет для особо злостных нарушителей. Нарушителей предлагается наказывать штрафом до одной тысячи рублей или обязательными работами с запретом на посещение матчей на срок от одного месяца до полугода. Если нарушение порядка привело к срыву или приостановке соревнований, штраф увеличится до двух тысяч, нарушитель может быть арестован на срок до 15 суток и ему могут также запретить посещать соревнования на срок до одного года.

Со своей стороны президент Российской футбольной премьер-лиги Сергей Прядкин после специального совещания клубов заявил, что в регламент чемпионата России также будут внесены поправки. «Мы хотим уточнить статью регламента о продаже билетов на гостевые сектора. Теперь клуб-гость должен сам реализовывать билеты на гостевой сектор»,– сообщил он. Кроме того, предлагается ввести продажу

билетов по паспортам, ввести возможность дисквалифицировать фанатские трибуны на отдельные матчи. С инициативой новых законопроектов, призванных обеспечивать безопасность во время проведения спортивных соревнований, выступает и Министерство спорта.

«ФУТБОЛЬНЫЕ» ПОЛИЦЕЙСКИЕ

Как нередко бывает, дистанция между законодательством и его реализацией в данном случае огромна. Несмотря на работу полиции, агрессивно настроенные фанаты проносят на трибуны петарды, флаги и майки с нацистской символикой, заранее договариваются о скандальных акциях. Эксперт OK-inform Сергей Подгайный убежден, что полиция очень часто не справляется с обеспечением безопасности на трибунах. «Клубам, правоохранительным органам и службам безопасности просто не хватает профессионализма в этом вопросе»,– заявляет он. Действительно, работе по обеспечению безопасности на стадионах нужно специально обучать. Сегодня активно поднимается вопрос о создании специализированных полицейских частей или же о привлечении частных охранных агентств, которые бы знали фанатов изнутри, были бы «носителями идеи». МВД РФ пытается внедрить практику закрепления полицейских за клубами болельщиков. По словам главы ведомства Владимира Колокольцева, «практика закрепления отдельных профильных сотрудников полиции за клубами и другими объединениями болельщиков признана эффективной, поэтому мы намерены ее расширять и активно применять в дальнейшем при обеспечении безопасности массовых спортивных мероприятий». Задача таких подразделений – постоянная работа с фанатскими группировками, внедрение своей агентуры в среду болельщиков, отслеживание настроений и побуждений, а не только работа в течение самого матча.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Но у этой медали есть и другая сторона. Само фанатское движение, при всей своей неоднородности и разбросанности, действительно необходимо командам! Так, президент Союза болельщиков Урала Владимир Перетягин говорит о том, что движение ультрас – это одна из самых ярких страниц в истории футбола. Он вспоминает те времена, когда именно ультрас были фактически единственными верными болельщиками, поддерживающими своих игроков и на домашних, и на выездных матчах. Вся сложность взаимоотношений между спортивными клубами, властями и различными фанатскими группировками,

«движами», заключается как раз в несовпадении, зачастую в несовместимости идеологий. Если часть фанатов питерского «Зенита» выступила пару лет назад с манифестом «Селекция-12», где выдвинула жесткие требования к клубу со ссылками на менталитет, культурные доминанты и прочие исторические реалии, то часть ультрас настроена бескомпромиссно и вовсе не собирается находить для своих действий какие-то благородные оправдания. «На все преграды под названием “пожарные сертификаты” или “системы распознавания личности” мне глубоко наплевать! Стадион для меня – это место, куда я прихожу выплеснуть свои эмоции, насладиться атмосферой игры, вкусить запах борьбы и ненависти»,– заявляет Алексей Пименов (ультрас «Динамо»). В статье «Реалии отечественного фанатизма» некий Дима Нормальный на портале russian-ultras.com выражается еще более определенно: «Я просто хотел бить морды, и чем громче, чем веселее – тем лучше. Я хотел этого маргинализма. И несмотря ни на что, хочу его и сейчас. Чтобы орали испуганные тетки, чтобы бабки висли на кнопках связи с машинистом, чтобы мусора боялись выйти из машины, пока идет драка, чтобы, чтобы, чтобы…». Естественно, чем дальше, тем чаще звучат версии о проникновении в фанатскую среду экстремистов, настраивающих агрессивных ультрас на еще более радикальные действия. Работа с этими группами болельщиков только на первый взгляд должна вестись исключительно властями. Сам спортивный клуб тоже может в той или иной степени повлиять на поведение своих болельщиков на матчах. Известны случаи, когда именно представители клубов усаживали за стол переговоров полицию и нарушителей. Например, такие встречи активно практиковала М. Климова, экс-руководитель отдела маркетинга и коммуникаций донецкого футбольного клуба «Шахтер», и, по ее словам, они давали неплохие результаты. Некоторые западные эксперты отмечают, что хорошим ходом по снятию агрессии является прямое общение игроков с фанатами, появление игроков в фанатских секторах, организация дружеских матчей, встреч и пресс-конференций. Такие меры по «принудительной цивилизованности» болельщиков активно применяют и наши клубы. Целая программа существует у ЦСКА – фанатам предоставляется возможность по субботам прийти на стадион и поиграть в футбол на профессиональном поле. Постоянно проводятся различные регулярные турниры, соревнования среди болельщиков и ветеранов.

Воспитание болельщиков – дело не одного сезона, и у каждого клуба имеются свои специфические условия. Так, например, заводящий фанатского сектора владивостокского «Луч-Энергия» сетует на невозможность установить отношения с командой: «Реалии таковы, что 88% команды меняется каждый сезон и некоторые игроки переходят в стан наших заклятых друзей». А фанаты питерского «Зенита», обещая

каждому игроку «всенародную любовь», берут на себя жесткую функцию народного контроля морального облика и образа жизни игроков, нередко нарушая границы личной жизни.

Один из самых впечатляющих примеров удерживания под контролем агрессии фанатов демонстрирует «Рот-Вайсс» из Эссена. Социально-педагогический проект Роланда Зауската и Клаудиа Вильхельма объединил движение фанатов общей идеей и снял напряженность.

Большая роль в работе с ультрас может принадлежать и самим болельщикам. Президент Союза болельщиков Урала Владимир Перетягин, делясь своим опытом, рассказывает, что увеличение количества болельщиков помогло уравновесить ультрас. «Мы вызывали у них презрение, но до тех пор, пока сами не начали ездить на выездные игры. Она стали уважать нас. Некоторые, повзрослев, пересаживаются в наши сектора, где негласно приняты более цивилизованные способы выражения эмоций. Мы объясняем: тут не кричат и не прыгают по стульям.»

СЛОВО ТЕХНИЧЕСКОМУ ПРОГРЕССУ: FRM

Великолепные результаты при работе с болельщиками дает использование CRM-системы (Customer Relationships Management), то есть программы, которая автоматизирует процесс общения с клиентами-болельщиками. В нее заносятся сведения не только о том, какие матчи посетил тот или иной человек, сколько он за это заплатил, но и к какой возрастной группе относится, где живет, не был ли замечен в фанатских потасовках и другое. Помимо чисто маркетинговых задач (нацеленность рекламных акций на определенную целевую аудиторию) и задач информирования болельщиков о предстоящих матчах и встречах с игроками, работа с FRM позволяет предупреждать конфликтные ситуации. Создание единой базы болельщиков, в которой на каждого абонентодержателя заводится отдельный профиль с историей покупок, посещений и нарушений,– значительный шаг к контролю порядка во время матчей.

К сожалению, многие российские клубы разговаривают со своими фанатами лишь на языке санкций и штрафов либо перекладывают эту обязанность на органы власти и спортивные комитеты. Тогда как и правильная организация работы стюардов, и планомерное ведение FRM-базы, и разработка фанатских программ с бонусами и специальными ценами на абонементы, и привлечение самих болельщиков для влияния на ультрас – как показывает отдельная практика некоторых клубов – могу привести к желательному результату бескровно. Ведь, в конце концов, страсти по футболу гораздо круче и ярче, чем околофутбольные битвы. ■

DIGEST p. 79

ПРАКТИКА – ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПОРТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ ■ PRACTICAL TRAINING – OBLIGATORY ASPECT OF SPORTS MANAGERS PREPARATION PROGRAM

Беседовал
Валентин Катаев ■ Interviewed by Valentin Kataev

Подготовка кадров для отрасли спортивной индустрии продолжает оставаться одной из тем, вызывающих живейший интерес у руководителей спортивных сооружений и клубов, которые ждут пополнения менеджерского состава, и абитуриентов, которые понимают, насколько перспективно развитие в этом направлении. Сегодня на вопросы SportsFacilities о реализации новой бакалаврской программы в РАНХиГС ответила Мария Белякова, заместитель декана факультета «Менеджмент спортивной и туристской индустрии».

Today the problem of preparation of competent specialists for the sports industry continues to be one of the most topical among the executives of sports arenas and clubs, who realize that highly qualified sports industry managers are still in great demand, as well as among students, who understand how promising development in this direction is. Maria Belyakova, Vice Dean of "Management of sports and tourism industry Department", tells SportsFacilities about the implementation of a new Bachelor's programme at the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

Институт отраслевого менеджмента

Факультет менеджмента в спортивной индустрии

Мария Белякова
к.э.н., доцент,
заместитель декана факультета «Менеджмент спортивной и туристской индустрии»,
Заведующая кафедрой «Международный спортивный и туристический менеджмент»
Института отраслевого менеджмента РАНХиГС при Президенте РФ

– Мария Юрьевна, какова краткая история программы «Менеджмент в спортивной индустрии», на кого она ориентирована?

– Наша программа появилась не на пустом месте, ее открытию предшествовала череда различных переговоров и совещаний в профильных министерствах и ведомствах, ответственных за разработку и продвижение спорта как отрасли. Все наши встречи заканчивались одним – помогите подготовить кадры для отрасли, большая нехватка менеджеров в спортивной индустрии, кто, как не вы, можете это сделать и т. д. Поэтому, другими словами, мы получили заказ и начали разрабатывать учебный план совместно с профильными министерствами и ведомствами, привлекая в качестве экспертов к программе директоров физкультурно-оздоровительных комплексов, спортивные клубы, ассоциации и другие организации, которые связаны с нашей отраслью и имеют к ней непосредственное отношение. Вот так родился наш учебный план, и мы начали реализацию нашей бакалаврской программы в РАНХиГС в 2012 году. Программа ориентирована на абитуриентов, которым интересна эта специальность и желающим стать высококвалифицированными менеджерами в спортивной индустрии.

– В чем особенность, уникальность программы?

– Уникальность нашей программы состоит прежде всего в ее практикоориентированном подходе к реализации. Помимо качественной и базовой подготовки студента в области менеджмента мы проводим ежемесячно мастер-классы с ведущими представителями отрасли, уже с первого семестра в рамках курса «Введение в профессию» к нашим студентам приезжают менеджеры-практики спортивной индустрии и российские государственные деятели. Наши студенты могут не только прослушать мастер-класс, но и вживую пообщаться с великими мастерами своего дела и задать им интересующие их вопросы. Начиная с первого курса наши студенты проходят практику в спортивных организациях: Министерство спорта РФ, спортивные клубы, физкультурно-оздоровительные комплексы Москвы и Московской области и т. д. Ну и конечно, у нас уникальный профессорско-преподавательский состав, которым мы очень гордимся и который благодарим за помощь в подготовке наших уникальных студентов.

– Какие курсы наиболее интересные? Какие знания и навыки получат выпускники и, соответственно, какие у них перспективы?

– Мне сложно было бы выделить один или несколько самых интересных курсов, так как считаю правильным рассматривать программу целиком, а она у нас не просто интересная, я бы сказала, что она в большинстве своем состоит из авторских курсов преподавателей-практиков, которые совмещаются с мастер-классами и позволяет нам подготовить высококвалифицированного выпускника для спортивной отрасли. Окончив нашу программу, выпускник будет обладать знаниями и навыками в следующих областях: государственное муниципальное управление в спорте, менеджмент профессионального спорта, спортивный маркетинг, менеджмент и маркетинг фитнес-индустрии, управление спортивными сооружениями, организация спортивных мероприятий.

– Куда сможет трудоустроиться выпускник, есть ли помощь в трудоустройстве со стороны академии?

– Я думаю, что у наших выпускников проблем с трудоустройством не возникнет, так как их уже сейчас готовы принять на работу в профильных министерствах и ведомствах, в спортивных организациях Москвы и Московской области.

– Есть ли у программы зарубежные партнеры, возможность стажировок?

– Да, мы тесно сотрудничаем с Georgetown University (Washington, USA) и Geneva Business school, а также с CRUYFF Institute. Своим студентам мы предлагаем не только стажировки по профилю, но и возможность получения двойного диплома.

– Какова стоимость программы и есть ли возможность получить скидку и грант?

– Стоимость обучения на программе составляет 100 000 рублей в год, а общая стоимость обучения – 800 000 рублей. Да, мы предоставляем скидки лучшим абитуриентам и профессиональным спортсменам.

– Получила ли программа международные и российские аккредитации?

– Да, наша программа имеет российскую аккредитацию, а над получением международной мы работаем.

– Какой документ после окончания программы получит выпускник?

– Наш выпускник по окончании нашей программы получит диплом государственного образца с присвоением степени бакалавра, а те, кто учился в одном из наших вузов-партнеров, еще и европейский диплом.

– Какова продолжительность и форма обучения по программе?

– Форма обучения очная. Длительность обучения – 4 года.

– Какова инфраструктура для слушателей программы?

– В стенах нашей академии созданы отличные условия для слушателей программы. Академия оборудована всем необходимым для обучения студентов. Кроме российского диплома, студент имеет возможность получить диплом иностранного вуза – бизнес-школы европейского университета (Geneva, Barcelona). О сроках подачи документов и вступительных испытаниях вся исчерпывающая информация есть на нашем сайте – msi.ranepa.ru, там же можно найти адрес и все остальные подробности. В академии существует Центр развития карьеры. Это структурное подразделение академии, созданное для организации практик, стажировок и трудоустройства студентов, а также для проведения образовательных программ в сфере кадровой и консалтинговой политики.

– Мария Юрьевна, спасибо за исчерпывающие ответы от нас и от абитуриентов, желающих стать высококвалифицированными менеджерами в спортивной индустрии.

DIGEST p. 79

ИНДУСТРИЯ СПОРТА РОССИИ ■ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ, МЕНЕДЖЕРЫ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Владимир Леднев
Первый проректор Московского финансово-промышленного университета «Синергия», научный руководитель факультета Спортивного менеджмента, зав. кафедрой Спортивного менеджмента, д.э.н., профессор

В статье дан анализ рынка российского образования в сфере индустрии спорта и спортивного менеджмента, который учитывает эволюцию развития программ подготовки спортивных менеджеров, а также различный опыт, накопленный ведущими российскими образовательными организациями. За последнее десятилетие на российский образовательный рынок выведено значительное количество программ подготовки спортивных менеджеров разного уровня и функциональных направлений.

Лучшие образцы образовательных программ включают в себя правильное сочетание вопросов теоретической и практической подготовки спортивных менеджеров. Некоторые вузы нашли оптимальный баланс между проведением традиционных лекций и семинарских занятий, а также тренингов и мастер-классов. Сложная проблема в обучении спортивных менеджеров – это привлечение преподавателей и специалистов-практиков, которые одинаково хорошо должны владеть педагогическими, методическими, практическими и коммуникационными компетенциями. Тот, кто смог это сегодня сделать, предлагает на рынок качественные, практикоориентированные образовательные продукты в сфере спортивного менеджмента.

Постепенно в России складывается понимание новой профессии «спортивный менеджер». Потребность в этих специалистах большая, но не всегда спортивные организации могут четко сформулировать свои конкретные требования и пожелания по подготовке спортивных менеджеров. Это лишний раз подтверждает, что индустрия спорта в России находится пока на раннем этапе своего развития, что накладывает свой отпечаток на проблемы становления и развития профессии «спортивный менеджер».

В РОССИИ ЕСТЬ РЫНОК ПРОГРАММ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Уже много лет подряд в России говорят о том, что для успешного развития индустрии спорта катастрофически не хватает управленцев, которые помогут эффективно развивать многочисленные спортивные организации и проекты. С этим фактом сложно не согласиться, но, как правило, дальше призывов типа «нужны хорошие спортивные менеджеры» дело не двигается. Поэтому старт дискуссии на тему: как и кого готовить в сфере спортивного менеджмента, которую открыл журнал в №05 (33) 2014 статьей Д. Сидоренко, безусловно, вызывает искренние слова благодарности редакции и естественное желание поучаствовать в обсуждении этой темы.

Рассматривая темы спортивного менеджмента и подготовки квалифицированных спортивных менеджеров для индустрии спорта, можно поставить несколько ключевых вопросов, ответы на которые необходимо получить. Только системное рассмотрение вопросов подготовки кадров для индустрии спорта дает некоторое (пусть и субъективное) понимание того, как сегодня обстоит дело с кадровым обеспечением деятельности спортивных организаций.

Итак, к основным вопросам, которые дают системное представление о подготовке кадров для российской индустрии спорта, можно отнести следующие:

- **кого конкретно необходимо готовить** для спортивных организаций?
- **какова емкость современного рынка** спортивного менеджмента?
- существуют ли **функциональные направления подготовки** спортивных менеджеров?
- **кто является реальным потребителем** образовательных программ в сфере спортивного менеджмента?
- **какие образовательные организации** должны заниматься подготовкой спортивных менеджеров?
- **как обучать спортивных менеджеров**, имея в виду методики, технологии и инструменты обучения?
- **кто должен работать в учебной аудитории**, давая знания и практические навыки, формируя в итоге необходимые профессиональные компетенции?

Наверное, список вопросов можно было бы продолжать, но именно эти вопросы являются ключевыми и ответы на них могут дать системное представление о том, как развивается сегодня в России рынок подготовки спортивных менеджеров, каковы его плюсы и минусы, отдельные успехи и достижения, а также общие проблемы и нерешенные вопросы. Сразу нужно сделать одну очень важную оговорку. Автор отражает собственный взгляд на развитие профессии «спортивный менеджер» и, анализируя тенденции развития образовательных программ в сфере спортивного менеджмента, в первую очередь исходит из собственного многолетнего опыта работы. Поэтому заранее реагируя на возможные вопросы и возражения потенциальных критиков и оппонентов, необходимо сделать оговорку об абсолютной субъективности представленной в этой статье авторской точки зрения.

КАКИЕ СПОРТИВНЫЕ МЕНЕДЖЕРЫ НЕОБХОДИМЫ?

Прежде чем ответить на этот почти риторический вопрос, необходимо кратко сказать о современных трендах в развитии индустрии спорта в России, показав ее ключевые направления и стратегические ориентиры. Итак, каковы новые вызовы в развитии индустрии спорта в России?

- Россия становится (или даже уже стала) **ведущим игроком на рынке мировых спортивных событий**, что требует масштабной подготовки менеджеров по организации спортивных соревнований.
- Государство **крайне заинтересовано развивать массовый спорт** во всех разнообразных формах его проявления (школьный и студенческий, дворовый и корпоративный), что должно вызвать огромную потребность в подготовке спортивных менеджеров для массового спорта.
- В России в последние годы ведется **интенсивное строительство спортивных сооружений**, как крупных, так и достаточно простых типа физкультурно-оздоровительных комплексов (ФОК), что, безусловно, повышает спрос на подготовку менеджеров спортивных сооружений с точки зрения вопросов экономики, менеджмента и маркетинга.
- Есть понимание, что спортивные организации, работающие в сфере спорта высших достижений, **должны самостоятельно зарабатывать** (а не просто получать) значительную часть финансовых средств, необходимых для формирования собственных бюджетов, что должно значительно повышать интерес к программам спортивного маркетинга и спонсорства.
- **Главным потребителем спортивных событий является зритель**, и если мы хотим вернуть его на стадионы и сделать его пребывание там комфортным, а для индустрии спорта коммерчески привлекательным, то мы обязательно должны развивать образовательные программы по работе с болельщиками, обучая технологиям работы с ними многочисленных менеджеров.

Президент страны на открытии нового учебно-административного корпуса РМОУ

Но это только лишь некоторые вызовы, влекущие соответствующие потребности в сфере подготовки спортивных менеджеров. Важно иметь в виду, что новая профессия «спортивный менеджер» является, по сути, зонтичной и под этим условным зонтиком помещаются потребности для разных спортивных организаций и по разным функциональным направлениям деятельности спортивных менеджеров. Поэтому применительно к различным видам спортивных организаций можно выделить следующие потенциальные потребности в подготовке спортивных менеджеров:

- менеджеры спортивных федераций;
- менеджеры клубов (профессиональных, спортивно-оздоровительных, физкультурно-спортивных);
- менеджеры спортивных лиг (профессиональных, школьных и студенческих, любительских и корпоративных);
- менеджеры спортивных сооружений;
- менеджеры оргкомитетов и дирекций по организации соревнований;
- менеджеры детских спортивных школ.

Это так называемая видовая часть сферы спортивного менеджмента, где свой существенный отпечаток накладывает специфика деятельности различных спортивных организаций. Совершенно очевидно, что существует большая разница между менеджером профессионального клуба и фитнес-клуба с точки зрения его прямых обязанностей и требуемых управленческих компетенций, во многом ориентированных на конечный результат деятельности (продукт) и целевую аудиторию.

Также необходимо помнить, что при подготовке спортивных менеджеров важно различать уровни менеджмента (высший, средний, низший). Поэтому есть своя специфика при подготовке:

- топ-менеджеров (руководителей спортивных организаций);
- менеджеров среднего звена (например, руководителей отделов);
- менеджеров низшего звена.

Рассматривая функциональную специфику подготовки спортивных менеджеров, необходимо выделять такие основные направления их подготовки, как:

- менеджмент спортивных организаций;
- спортивный маркетинг;
- менеджмент спортивных соревнований;
- спортивное спонсорство;
- PR-деятельность и коммуникации;
- работа с болельщиками и т. д.

И совершенно отдельно необходимо рассматривать программы, предназначенные для подготовки представителей:

- **органов исполнительной власти**, отвечающих за развитие физической культуры и спорта (региональные министерства, департаменты, спорткомитеты);
- **бизнес-структур**, имеющих свои деловые интересы в индустрии спорта, являющихся инвесторами, собственниками, партнерами и спонсорами спортивных организаций, соревнований и проектов.

В итоге получается очень широкая и пестрая, разная по видам деятельности и выполняемым функциям картина, характеризующая профессию «спортивный менеджер» и общее поле деятельности для их профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации.

СКОЛЬКО СПОРТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ НЕОБХОДИМО ДЛЯ РОССИИ?

Возможно ли посчитать, какое количество спортивных менеджеров требуется сегодня для индустрии спорта в России? Наверное, можно сделать только какой-то прогноз. Как это сделать? Сначала необходимо выяснить, сколько в России спортивных организаций и какова их потребность в кадрах. Но это в теории, а на практике дело обстоит несколько иначе. Автор статьи более 10 лет назад оценивал емкость российского рынка спортивного менеджмента в 35–40 тысяч человек.

С тех пор прошло более 10 лет, и, казалось бы, ситуация должна была поменяться в сторону уменьшения общей потребности. На самом деле все иначе. Потребность только увеличилась, и это подтверждается разными фактами. Поэтому сегодня ее можно оценить уже на уровне 100 тысяч человек. Например, недавно была озвучена задача создать около 70 тысяч физкультурно-оздоровительных клубов. Даже если для их полноценной эффективной работы требуется только один (!) спортивный менеджер, то уже получается около 70 тысяч человек.

Оценивая потребности рынка спортивного менеджмента, необходимо сделать одну важную оговорку. Мы говорим о разных программах как подготовки, так и переподготовки, включая программы повышения квалификации. Не является секретом, что подавляющее большинство менеджеров, работающих сегодня в спортивных организациях, не получали экономического или управленческого образования, а уж тем более не учились на программах спортивного менеджмента. В первую очередь потому, что такие программы в деятельности экономических вузов появились не так давно. Да, конечно, у нас всегда были физкультурно-спортивные вузы, которые тоже осваивают сегодня программы спортивного менеджмента. Но все-таки основная их задача – готовить тренеров, которых сегодня тоже не хватает в российском спорте.

Поэтому, когда мы оцениваем прогнозную потребность примерно в 100 тысяч человек, мы в первую очередь имеем в виду программы для тех, кто уже работает в спортивных организациях, то есть чаще всего говорим о профессиональной переподготовке и повышении квалификации.

КАКИЕ ПРОГРАММЫ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА НУЖНЫ?

Когда мы говорим о программах спортивного менеджмента, то необходимо иметь в виду, что они, как правило, разные и не всегда по названию программы можно четко понять, на что она ориентирована и каково ее содержание. Обычно в этом случае более точный ответ о содержании программы дает ее учебный план, в котором приводятся названия учебных дисциплин.

Но все-таки в основном они называются (в разном сочетании и редакции) программами спортивного менеджмента, и в них даются общие знания, позволяющие слушателям понять и усвоить, как в целом работает спортивная организация, имея в виду основной набор выполняемых ею функций. Такие программы были хороши на начальном этапе развития рынка образовательных программ спортивного менеджмента, но сегодня потребности меняются, так как на первый план в работе менеджеров выходят более конкретные профессиональные компетенции узкой направленности. Поэтому сегодня появляются специализированные программы, которые ориентированы на конкретного потребителя того или иного сегмента индустрии спорта.

Сегодня некоторые ведущие вузы, которые занимаются подготовкой спортивных менеджеров, ищут и находят свои новые рыночные ниши, предлагая своим потребителям специфические образовательные

программы, выделяющие их на рынке образовательных программ спортивного менеджмента. Например, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС) очень активно продвигает программу для менеджеров спортивных сооружений, что сегодня очень актуально на фоне масштабного строительства спортивных сооружений, особенно ФОКов, в первую очередь ориентированных на массового посетителя. По сути, это специализированная программа, которая предназначена как для уже работающих менеджеров спортивных сооружений, так и для тех, кто только собирается профессионально заняться этой деятельностью.

Российский международный олимпийский университет (РМОУ) в этом году запустил программу дополнительного образования «Мастер спортивного администрирования (MSA)», которая дает знания и компетенции для работы руководителем или менеджером различных спортивных организаций. По сути, это такой своеобразный спортивный аналог программы MBA.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия» (МФПУ «Синергия») уже несколько лет обучает по нескольким специализированным программам, среди которых стоит выделить:

- спортивный маркетинг;
- менеджмент спортивно-оздоровительного и фитнес-клуба;
- менеджмент в индустрии единоборств.

Специализированные программы в индустрии спорта – это новый этап развития образовательного рынка, показывающий как степень готовности самих вузов, так и новые потребности спортивных организаций.

КТО ПОТРЕБИТЕЛЬ ПРОГРАММЫ СПОРТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА?

Нарисовать сегодня четкий портрет потребителя образовательных программ в сфере спортивного менеджмента достаточно тяжело, так как сама потребность в образовании только еще формируется. Если не трогать программы колледжа и бакалавриата, куда приходят школьники, то, наверное, каждый вуз может нарисовать свой собственный портрет слушателя. А с другой стороны, опираясь на свой многолетний опыт, я могу сказать, что на обучение приходят представители практически всех основных целевых аудиторий, начиная от спортивных чиновников и заканчивая спортивными агентами. Но все-таки укрупненно всех потребителей программ спортивного менеджмента можно условно разделить на три очень конкретных целевых категории:

- менеджеры, уже работающие в спорте, в различных спортивных организациях (хотя порой на обучение приходят и тренеры);
- представители из смежных со спортом сфер деятельности (рекламный бизнес, медиабизнес, представители PR-агентств и т. д.);
- представители так называемой «улицы», то есть люди профессионально совсем далекие от спорта, но увлекающиеся им, любящие его и желающие найти себе новое место работы.

Работать с такой разной аудиторией достаточно сложно, и это можно делать на программах, которые не требуют предварительных знаний и рассчитаны «на новенького». Для тех, кто уже глубоко в теме, необходимо выбирать только специализированные программы. Например, как это происходит в МФПУ «Синергия» на программе «Менеджмент спортивно-оздоровительного и фитнес-клуба», на которую приходят люди, уже работающие в фитнес-индустрии.

Поэтому можно сказать, что по мере развития индустрии спорта у спортивных организаций наступает новое понимание, как им необходимо работать в рыночных условиях, повышаются требования к образовательным программам и все более понятным становится портрет потребителя программ спортивного менеджмента.

КТО ДОЛЖЕН УЧИТЬ СПОРТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ?

Конечно, никому не запрещено заниматься подготовкой спортивных менеджеров, так как главным формальным требованием является наличие лицензии по направлению «Менеджмент». Но на самом деле желающих заниматься такой подготовкой в России пока не так много, так как эта деятельность требует очень глубокого проникновения в предмет. По сути, это подготовка отраслевых менеджеров (для индустрии спорта и спортивной отрасли), которая требует очень хорошего понимания специфики деятельности спортивных организаций в плане особенностей деятельности и поведения не только производителей и потребителей, но и в первую очередь продуктов индустрии спорта.

В ведущих вузах уже сложились собственные команды преподавателей и практиков. Мастер-класс Балахничева Валентина Васильевича в МФПУ «Синергия».

Желающих работать и учить на этом рынке по-прежнему мало. Общее количество вузов не превышает двух десятков. Их можно поделить на две очень конкретные категории:

- **экономические вузы**, для которых программы спортивного менеджмента – новое и логическое развитие прежних программ подготовки менеджеров (фактически еще одно направление отраслевого менеджмента);
- **физкультурно-спортивные вузы**, для которых эти программы все-таки не являются основными, так как в основном они занимаются подготовкой тренерских кадров.

Особняком стоит РМОУ, который был создан в рамках подготовки Игр в Сочи, то есть это, по сути, новое учебное заведение, которое изначально создавалось исключительно для подготовки спортивных менеджеров.

Справедливости ради, необходимо сказать, что все вузы, которые готовят сегодня спортивных менеджеров, делают очень важное для России дело, за что им отдельное спасибо, так как только благодаря им в индустрии спорта регулярно появляются профессионально подготовленные менеджеры. Но среди всех достойных можно выделить отдельных лидеров на рынке спортивного менеджмента, к которым необходимо отнести РАНХиГС, МФПУ «Синергия», РМОУ, ГУУ и РЭУ им. Г. В. Плеханова. Именно они выставляют новые ориентиры для своих последователей, предлагая новые программы, методики и технологии обучения.

КАК ОБУЧАТЬ СПОРТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ?

Этот вопрос, пожалуй, самый сложный при реализации программ спортивного менеджмента, так как главное в обучении – методики, технологии и инструменты. Особенно это важно при обучении взрослых, а именно они являются основной целевой аудиторией (имеются в виду программы профессиональной переподготовки и повышения квалификации).

Основные вопросы, которые возникают при обучении взрослых (особенно если они уже работают в индустрии спорта), следующие:

- как найти **оптимальное сочетание** традиционных видов занятий (лекции и семинары) с практикоориентированными (тренинги и мастер-классы);
- какой использовать **контент**, если в России пока очень мало специальной литературы, написанной применимо к практике повседневной деятельности российских спортивных организаций;
- как вписать в учебный процесс **дистанционные образовательные технологии**, которые являются хорошим подспорьем в обучении для занятых и работающих слушателей;
- как избежать в примерах и кейсах **крена** в сторону игровых видов спорта (футбол и хоккей) и анализа развития только профессионального спорта (не забывая про массовый и оздоровительный, студенческий и корпоративный).

Каждый вуз, безусловно, ищет свои технологии обучения и находит собственные ответы на эти общие вопросы. Наша многолетняя практика такова, что мы практически не читаем лекции, в основном давая знания через анализ и разборы практических примеров и выполнение индивидуальных заданий. Контент сегодня – это микст небольшого количества западных примеров, большого набора конкретных российских ситуаций (которые разбираются на занятиях), с обязательным охватом различных видов спорта (в том числе неолимпийских) и всех сегментов индустрии спорта. Причем западные примеры обязательно разбираются применимо к российским условиям развития вида спорта, проведения соревнований, функционирования клуба или лиги.

В условиях серьезного «книжного голода» приходится больше внимания уделять журнальным статьям, аналитическим материалам и интернет-ресурсам. Дистанционные технологии в этом случае сильно помогают, особенно когда слушатели живут в других городах и приезжают в Москву на сессии всего на несколько дней. Поэтому надо отдать должное изобретательности вузов, которые в таких сложных условиях умудряются реализовывать собственные образовательные программы спортивного менеджмента, работая по принципу «если не мы, то кто?».

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ В СПОРТИВНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ: ТЕОРЕТИК ИЛИ ПРАКТИК?

Не менее важный вопрос – кто учит на программах спортивного менеджмента, имея в виду сложность решаемых задач, проблемы с контентом и хорошую подготовку самих слушателей. Ключ к решению этих проблем – сочетание занятий профессиональных преподавателей и специалистов-практиков. Важно научиться использовать сильные качества и возможности и тех и других. Как правило, только преподаватель может последовательно, методически правильно разобрать материал так, чтобы слушатель полностью в нем разобрался, усвоил его и понимал, как его использовать в своей профессиональной деятельности. Конечно, очень важно, чтобы преподаватели занимались практическими вопросами функционирования спортивных организаций, принимали участие в организации соревнований (в качестве консультантов, аналитиков или экспертов).

У специалистов-практиков задача в учебном процессе другая. Необходимо разобрать конкретный пример или ситуацию, показать взгляд изнутри спортивной организации или события, дать возможность почувствовать слушателям эмоции и настроение вокруг спортивного события. Хорошо, когда на мастер-классе присутствует преподаватель, который потом в аудитории обязательно детально разберет все тонкости и нюансы работы спортивного менеджера конкретной спортивной организации или соревнования. Это и есть необходимая синергия, которая делает учебный процесс практикоориентированным и системно организованным. Необходимо отметить, что сегодня в ведущих вузах, занимающихся вопросами подготовки спортивных менеджеров, уже сложились собственные команды преподавателей и практиков, которые работают в тесном контакте, что позволяет не только дать слушателям теоретические знания, но и привить практические навыки, познакомить с управленческими технологиями, формируя в конечном счете необходимый набор профессиональных компетенций.

Завершая обзор современного российского рынка образовательных программ по спортивному менеджменту, важно отметить, что, несмотря на немалые трудности в вопросах подготовки и переподготовки спортивных менеджеров, ряд ведущих российских вузов достаточно успешно реализует свои программы, пытаясь утолить общий «менеджерский голод», который наблюдается в индустрии спорта в России. С учетом того, насколько успешно вузы сегодня осваивают этот рынок, можно сказать, что у пионеров спортивного менеджмента (а обо всех них было сказано в этой статье) хорошие перспективы в своем развитии и безусловное конкурентное преимущество по сравнению с их потенциальными последователями. Главное – интенсивно работать, постоянно совершенствоваться, не стоять на месте, и, как говорится, дорогу осилит идущий. ■

В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА МО ПРОШЕЛ СЕМИНАР ДЛЯ СПОРТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

27 сентября в Доме правительства Московской области прошел очередной семинар по Программе повышения эффективности управления для глав муниципальных образований Московской области. Организатор – Главное управление государственной и муниципальной службы, Главное управление территориальной политики при поддержке заместителя председателя правительства Московской области М. М. Кузнецова.

В мероприятии приняли участие заместитель председателя правительства Московской области Михаил Кузнецов, руководитель Главного управления государственной и муниципальной службы Любовь Назарова, советник губернатора Московской области Игорь Чайка, члены организаций спортивной отрасли, представители профильных учебных заведений, главы муниципальных образований региона.

Система семинаров организована по инициативе губернатора Московской области Андрея Воробьева. Открывая мероприятие, заместитель председателя правительства Московской области Михаил Кузнецов отметил эффективность подобной площадки и подчеркнул необходимость взаимодействия и обмена опытом между муниципалитетами.

«Возможность собираться здесь раз в месяц всем вместе по ключевым вопросам, которые в том числе назначает и глава региона,– это хороший способ услышать друг друга, способ постоянно поддерживать внутреннюю дискуссию между муниципалитетами,– сказал заместитель председателя правительства Московской области.– Опыт, накопленный успешными муниципалитетами, мы должны передавать другим. Это философия губернатора, мы будем укреплять муниципальное братство».

Руководитель Главного управления государственной и муниципальной службы Московской области Любовь Назарова также отметила результативность семинаров в решении насущных вопросов. «Сегодня мы проводим уже третий семинар для глав муниципальных образований,– подчеркнула Любовь Назарова.– Эти семинары построены на изучении уже реализованного опыта. Нам важно показать, как одну и ту же проблему решают в разных районах Московской области, поэтому на семинарах мы стараемся сочетать и теорию, и уже успешную практику».

В этот раз темой обсуждения стал эффективный менеджмент в сфере спорта. На семинаре были представлены успешные практики управления спортивными сооружениями, рассмотрены вопросы экономики спортивного объекта, маркетинга, а также вопросы стратегии развития физической культуры и спорта.

Развитие спорта является одним из приоритетов деятельности правительства Московской области. Масштабная работа в этом направлении проводится в соответствии с теми приоритетами, которые губернатор Московской области Андрей Воробьев сформулировал в своем программном обращении «Наше Подмосковье. Идеология лидерства». В текущем году была принята государственная программа Московской области «Спорт Подмосковья», которая определила основные направления развития отрасли на пятилетний период и установила показатели эффективности данной работы. В своем вступительном слове советник губернатора Московской области по вопросам культуры, туризма и спорта Игорь Чайка отметил, что такими показателями является доля жителей, занимающихся физической культурой и спортом, обеспеченность объектами спорта, доступность этих объектов людям с ограниченными возможностями. Сегодня в Московской области физической культурой и спортом занимаются около 1,5 млн человек, что составляет почти 1/5 от общего числа жителей региона. К 2018 году, в рамках реализации государственной программы, доля населения, вовлеченного в занятия физической культурой и спортом, должна возрасти. По словам Игоря Чайки, для этого в регионе есть все базовые условия. «Московская область стала одним из пилотных регионов, где внедряется система ГТО, мы активно развиваем различные молодежные и детские спортивные движения, строим 50 универсальных спортивных залов. В следующем году стартует реализация программы развития плоскостных спортивных сооружений и многофункциональных спортивных площадок на территории муниципальных образований»,– подчеркнул советник губернатора. В Подмосковье второй год успешно реализуются инициативы главы региона по установке площадок по уличной гимнастике «воркаут», хоккейных коробок, футбольных полей, строительству универсальных спортивных площадок. Решению проблемы обеспеченности спортивными объектами также будет способствовать реализация в 2014–2015 годах губернаторской программы по строительству 50 ФОКов. На их базе будут размещены детско-юношеские спортивные школы, организованы секции для занятий жителей, в том числе с ограниченными возможностями здоровья.

Заметим, что содержание спортивных объектов ложится на муниципалитеты, поэтому особое внимание на семинаре было уделено совершенствованию подходов в управлении спортивными объектами. Докладчики отмечали необходимость обеспечить высокое качество администрирования. Основной задачей команды менеджеров должно стать грамотное использование ФОКов и других спортивных объектов, в том числе и в коммерческих целях, без ущерба их основной деятельности и социальным функциям.

В настоящее время правительством Московской области совместно с Российской академией народного хозяйства и государственной службы разработаны и реализуются соответствующие учебные программы. ■

По материалам пресс-релиза Правительства МО

ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СПОРТИВНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ PROСПОРТ ■ 23 ОКТЯБРЯ 2014 ГОДА

PRO SPORTS
PROFESSIONAL SPORTS SUMMIT

Уже в третий раз ключевые мировые и российские спортивные менеджеры соберутся, чтобы обсудить тенденции развития спортивной индустрии, лучшие практики и менеджерские решения. Также запланирован приезд легенды мирового футбола – Франца Беккенбауэра и вручение награды PROsport Awards.

Конференции PROСПОРТ 2012 и 2013 годов продемонстрировали большую востребованность для России формата и площадки для коммуникаций и обмена опытом в спорте: более 700 участников, докладчики-менеджеры из ведущих мировых клубов («Челси», «Арсенал», «Байер 04», «Шахтер» и другие) и ключевые профессионалы спортивной индустрии России (представители КХЛ, СБР, ФК «Зенит», «Спартак», «Локомотив», компаний-спонсоров и т. д.).

В этом году среди докладчиков конференции: **Франц Беккенбауэр**, Председатель правления футбольного клуба «Бавария» (Мюнхен), легендарный футболист и тренер; **Ян Блуйссен**, Координатор по организации матчей Федерации футбола Нидерландов; **Илья Кочеврин**, вице-президент КХЛ по коммерции и коммуникации, Генеральный директор ООО «КХЛ-маркетинг»; **Ричард Креган**, Директор компании Rasgaira – международного консультанта промоутера «Формула-1» Гран-при России; **Сергей Воробьев**, заместитель руководителя дирекции по организации и проведению «Формула-1» Гран-при России; **Лорен Колетт**, Коммерческий директор и Директор по маркетингу ФК «Барселона»; **Хосе Луис Роза-Медина**, Директор по глобальным маркетинговым партнерствам баскетбольной Евролиги.

Ключевыми темами Профессиональной Спортивной конференции PROСПОРТ 2014 станут прошедшие и предстоящие крупные спортивные события (Чемпионат мира по футболу 2018, Гран-при «Формула-1» в Сочи, Чемпионат мира по хоккею 2016 и другие), как следствие, вопрос управления объектами инфраструктуры и их дальнейшего эффективного использования. Неизменно актуальными остаются вопросы спортивного маркетинга, монетизации аудитории, спортивного ТВ, спонсорства, повышения посещаемости, digital-технологий – на конференции обсудят свежие примеры в этой сфере.

Кроме того, организаторы конференции учредили PROsport Awards – награды за лучшие решения в спортивной индустрии России. На протяжении сентября будут собраны заявки от спортивных организаций, затем авторитетное жюри определит лучших, которые получат награду на церемонии в день конференции. В числе номинаций – лучшее digital-маркетинг решение, лучшее решение на стадионе, лучшее видео, лучшая рекламная кампания и другие.

Как организатор конференции и награды PROsport Awards, PROСПОРТ ставит своей задачей развитие площадки для коммуникаций и профессионального роста представителей спортивной индустрии, выявление и продвижение эффективных решений и менеджеров. Как сказал на конференции 2013 года Сергей Кущенко, исполнительный директор Союза биатлонистов России: «PROСПОРТ – наверное единственная компания, которая обращает профессионально на это внимание, то есть практически PROСПОРТ с господином Гридасовым делает из нашего российского спорта бизнес». ■

Сайт конференции: http://prosport-conf.ru/
Контакт для дополнительной информации:
Алена Макова, a.makova@prosport-conf.ru, +7 903 1283501

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПАРЛАМЕНТСКИЙ ТУРНИР ПО ФУТБОЛУ ПРОШЕЛ В МОСКВЕ 4–5 ОКТЯБРЯ

Футбольная команда парламентариев России во главе с вице-спикером Государственной Думы РФ, президентом Олимпийского комитета России Александром Жуковым стала гордой обладательницей кубка Международного парламентского турнира по футболу.

Россияне уверенно обыграли команды из других стран в турнире по мини-футболу и в гала-матче по футболу оказались сильнее сборной мира, победив со счетом 6:1. Участниками мероприятия стали делегации парламентариев Белоруссии, Латвии, Литвы, Сербии, Казахстана и России.

Дмитрий Свищев, первый заместитель председателя комитета Государственной Думы по физической культуре, спорту и делам молодежи, участник соревнований: «В мире, где политическая ситуация не отличается стабильностью, нам очень важно найти общечеловеческие точки соприкосновения – то, что объединяет людей разных стран и взглядов. Одной из таких точек является спорт – важнейшая сфера человеческой жизни, с древних времен служившая примирению и объединению.

Спорт и сейчас справляется с этой задачей, пример тому – успешно прошедший в столице Международный парламентский турнир по футболу. С особенной радостью отмечу, что политическая позиция некоторых государств не явилась преградой для участия в турнире делегаций таких стран, как Латвия. Я надеюсь, Международный парламентский турнир по футболу послужит для всего мирового сообщества примером дружественного взаимодействия и ознаменует новый этап продуктивного диалога между странами».

IQPC

Саммит организован и проводится международной компанией IQPC

20% скидка для конечных пользователей с промо кодом SF2014

13-15 октября 2014
Сочи, Россия

СТРОИТЕЛЬСТВО И ДИЗАЙН СТАДИОНОВ И СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ В РОССИИ И СНГ

Глобальный взгляд на строительство и наследие в России

Реклама

Что нового в программе саммита 2014?

- **Многофункциональные стадионы:** все ли ограничивается только спортом?
- **Организация международных событий:** повышение рентабельности и сотрудничество с региональными органами власти
- **Управление стадионом:** анализ туризма и понимание сезонных колебаний
- **Наследие** – как подготовиться к будущему?
- **Управление ожиданиями фанатов и зрителей** – Европейская практика и ее применение в России
- Развитие инфраструктуры – Как правильно расставить маркетинговые ходы?
- **Привлечение инвестиций и финансов** для строительства и эксплуатации Вашего объекта

Другие важные события саммита, которые нельзя пропустить:

- **Фокус-утро**, посвященное современным технологиям и способам оптимизации повседневной эксплуатации стадиона
- **Ужин лидеров отрасли** – это целый вечер, специально отведенный для налаживания контактов, что обычно тяжело сделать в загруженной повседневной жизни

Свои доклады уже подтвердили:

- Деймон Лавелль, директор проектов в России, **Populous**
- Томас Шрадер, вице-президент, **arenaCom**
- Георгий Луначарский, президент **ФФИР** (федерация футбола инвалидов России), член исполкома **ПКР** (параолимпийский комитет в России), член комитета по развитию футбола в России
- Александр Клибанов, генеральный директор, **Строймат и К**
- Сергей Молочных, директор, дирекция инфраструктурных проектов, департамент проектного финансирования, **Газпромбанк**
- Кирилл Петров, Заместитель генерального директора по внешним связям и специальным проектам, **ЗАО "Объединение "ИНГЕОКОМ"**
- Джонатан Грегори, коммерческий директор, **футбольный клуб Fulham** (Лондон)
- Томас Перслунд, генеральный директор, **Friedns Arena** (Швеция)
- Виталий Лазуткин, руководитель проекта стадиона "Зенит", **Трансстрой**
- Ерлан Бекмухамедов, главный инженер, **Проектный Институт «Арена»**

Премьер спонсор: ИНСИСТЕМС
GL events
Спонсоры: Oasys YOUR IDEAS BROUGHT TO LIFE; ПСС
Участники выставки: KNAUF
Спонсоры делового общения: GLASKEK
При официальной поддержке: ФФИР

+44(0) 207 368 9562 enquire@iqpc.co.uk www.stadiumdevelopmentrussia.com

XX ВЫСТАВКА INTERLIGHT MOSCOW POWERED BY LIGHT+BUILDING ■

ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР», МОСКВА, РОССИЯ,11-14 НОЯБРЯ 2014

interlight MOSCOW powered by light+building

Interlight Moscow powered by Light + Building отпразднует свой двадцатый юбилей. Напомним, что в 1995 году выставка впервые предоставила возможность зарубежным и молодым российским компаниям презентовать свою продукцию. Экспозиция выставки составила 2 000 кв. метров.

В течение последующих 19 лет выставка развивалась, привлекая к участию лидирующие компании всего мира. Мероприятие Interlight Moscow является главным событием для компаний-дистрибьюторов, специалистов розничных продаж, инженеров и инсталляторов, архитекторов и дизайнеров. К 20-му юбилею выставка стала уникальным международным событием в России, которое объединяет направления декоративного и технического освещения, электротехники и автоматизации зданий. Ведущие международные и российские компании: Alanod, Osram, Технолайт, Светосервис, Световые Технологии, MW-Light – приняли участие в первой выставке, что на тот момент было смелым решением. Данные компании участвуют в выставке и по сей день, демонстрируют последние разработки, встречают новых партнеров, заключают контракты.

В этом году деловая программа традиционно представит большое количество мероприятий для широкого круга профессионалов. Международный LED FORUM является крупнейшим ежегодным мероприятием в области LED-технологий в России и Восточной Европе. 12 ноября 2014 года форум состоится в восьмой раз, объединив представителей бизнеса, науки, торговли из Европы, Азии, США и России. Важность мероприятия для российского рынка подтверждается официальной поддержкой на уровне государственных институтов и лидеров светотехнической отрасли – в 2013 году LED FORUM поддержали Роснано, Фонд «Сколково», ВНИСИ им С. И. Вавилова, Philips, Osram Opto Semiconductors и Rainbow.

Организованный компанией Messe Frankfurt RUS совместно с AEB (Ассоциация Европейского Бизнеса в России), форум «Автоматизация зданий и энергоэффективность» состоится 13 ноября. Форум является мероприятием, ежегодно собирающим специалистов по электротехнике и автоматизации зданий, инженеров, инсталляторов, эксплуататоров и девелоперов. Форум «Автоматизация зданий и энергоэффективность» представит полный обзор рынка автоматизации зданий и перспектив развития данного направления.

Традиционным мероприятием деловой программы выставки станет награждение участников конкурса «Российский светодизайн – 2014». Данное мероприятие направлено на продвижение разработок, инноваций в области светотехники и проходит ежегодно. Молодые специалисты, дизайнерские бюро, студенты в области промышленного дизайна представят свои проекты в следующих номинациях:

- Лучший проект наружного освещения;
- Лучший дизайн внутреннего освещения;
- Лучший студенческий проект в области светового дизайна;
- Лучший дизайн светового прибора;
- Лучшее дизайн светодиодного осветительного прибора. ■

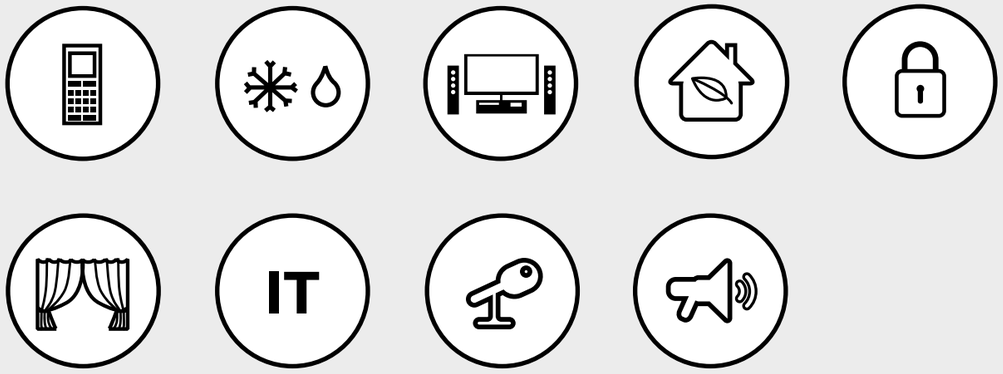
www.interlight.messefrankfurt.ru

Integrated Systems Russia

HI-TECH Building

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ

29-31 ОКТЯБРЯ 2014
Москва, Экспоцентр
Павильон 2



АВТОМАТИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ. УМНЫЙ ДОМ. АУДИОВИЗУАЛЬНЫЕ И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ.

www.isrussia.ru www.hitechbuilding.ru

16+

Реклама

Организаторы

Платиновые спонсоры Integrated Systems Russia

При поддержке профессиональных ассоциаций

DIGEST
FOCUS OF THE ISSUE

OLYMPIC LEGACY WAS THE FINAL TOPIC OF THE FORUM "SOCHI-2014"

p. 08

The 13th International Investment Forum "Sochi-2014" was a great success. SportsFacilities acted as an informational media partner of the event.

The International Investment Forum "Sochi-2014" gathered a record number of participants. About 10 thousand people took part in it, including 265 representatives of foreign delegations and 1250 journalists. SportsFacilities acted as an informational media partner of the event and took part in the coverage and implementation of business events and sports activities, which are interesting to our target audience, within the framework of the Forum. The Forum was concluded with round table "The post-Olympic Sochi: how to take advantage of the legacy of the Games?" Two most important facilities were opened in the Olympic Park the same day – Autodrom for Formula 1 and a school of figure skating of Vilosozhar and Trankov based on the Ice-Arena "Ice-berg".

Dmitry Medvedev: In the Olympic Park, I feel a real pride

On his first day on the Forum, Dmitry Medvedev handed out state awards of the Russian Federation to the participants of the preparation and organization of the Sochi Olympic Games. Dmitry Medvedev said: "It was very hard work. A large part of those who are present here thought we were going to fail. The responsibility was really great. Nevertheless, the celebration turned out, we manage to organize the celebration at a very high level.

Yuri Nagornykh: "All the Sochi-2014 facilities will operate"

The Olympic facilities will be used for their intended purpose. Yuri Nagornykh, Deputy Minister of Sports of Russia, spoke about it during round table "The post-Olympic Sochi: how to take advantage of the legacy of the Games?" that concluded the business part of the International Investment Forum in Sochi

"Almost all the Olympic facilities are used for their intended purpose in terms of sports material legacy. There is a program of post-Olympic exploitation of the sports facilities. I know there are many skeptics who wonder how we can use all the facilities after the Games. Nevertheless, today almost all of them, except ski jumps, operate. More than 1,500 well-paid jobs have appeared on the Olympic sites in Sochi. Moreover, all the planned work concerning the post-Olympic legacy is carried out.

TRIUMPHANT PROGRESS OF FITNESS

p. 24

Stimulation of sports construction works in Russia revived the debate on commercial success of sports facilities and reduction of payback period. Fitness is now considered to be a tool for a quick payback of construction projects. SportsFacilities invited experts - specialists of one of the market leaders in the field of design and construction “Magnum” and its subdivision “Magnum Design” to comment on the prospects of fitness in terms of its investment and operator attractiveness.

Ekaterina Zagrebelnaya, marketing director for “Magnum”: In order to become commercially successful, a fitness club should be multifunctional. It is not just a practice hall, it is also a family-oriented social club. Such an approach imposes strict requirements both to a club and adjacent infrastructure, including: convenient location, transport accessibility, parking, safe environment, opportunities for people with limited mobility and so on. Consequently, opportunities for fitness exercise should be specified at the stage of design of sports facility.

Ilya Nikolayev, CEO of “Magnum design”: Today there is no doubt that it is necessary to design and construct sports facilities taking into consideration their future success in terms of reducing a payback period. First of all, this includes multi-functionality of each sports facility, even if it is designed for a particular sport activity. And those fitness clubs, which are based on the areas of modern design to make money much easier than their counterparts who are forced to settle on the sports facilities, which originally planned for a fitness area just square footage, without providing the individual needs of those who would exploit these meters.

The key points that should be taken into account in advance are: coordination of flows of visitors and employees within the complex; sufficiency of premises (main ones, where services are provided, and subsidiary ones); ratio of the areas of premises. Fitness clubs located in modern complexes have little difficulty in earning money as opposed to clubs located on sports facilities, where only some square metres were originally allotted for a fitness area, without meeting individual needs of those who would exploit these metres.

FANS AT THE STADIUM: FITS OF RAGE UNDER CONTROL?

p. 48

Football is a mass sport. Every match attracts thousands of spectators. It is difficult and sometimes impossible to manage such heaps of people. Modern technologies are coming to succour. Many Russian football clubs often use all available sanctions and fines to maintain fans’ discipline or shift that responsibility on to the shoulders of the authorities and sports committees. Nevertheless, proper organization of the stewardship service, planned maintenance of FRM-base, development of fan programs with bonuses and special tickets prices as well as efforts to attract fans to influence on the Ultras can lead to the intended effect bloodlessly, as practical experience of some clubs has shown. CRM-system (Customer Relationships Management) shows excellent results when dealing with fans. This program automates the process of communication with spectators. It records information not only about the matches a certain spectator visited and how much he paid for it, but also about his age, residence and whether or not he was involved in any fan fights. Apart from marketing objectives and tasks of informing fans about upcoming matches and meetings with the players, FRM helps to prevent conflicts.

PRACTICAL TRAINING – OBLIGATORY ASPECT OF SPORTS MANAGERS PREPARATION PROGRAM

p. 54

Under the heading “The School of Management” we analyse the market of the Russian education in the field of sports industry and sports management, which takes into account the development of training programs for sports managers as well as various experience gained by leading Russian educational institutions.

Today the problem of preparation of competent specialists for the sports industry continues to be one of the most topical among the executives of sports arenas and clubs, who realize that highly qualified sports industry managers are still in great demand, as well as among students, who understand how promising development in this direction is. Maria Belyakova, Vice Dean of “Management of sports and tourism industry Department”, tells SportsFacilities about the implementation of a new Bachelor’s programme at the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration.

Maria, why is the program considered to be unique?

The program is considered to be unique because of the practice-oriented approach to its realization. Besides providing students with a qualified preparation in the field of management, we organize master classes with the leaders of the sector on a monthly basis. Beginning with the first year, our students do practical training in such sports organizations as: the Ministry for Sports of Russia, sports clubs, sports and health centers in Moscow and the Moscow Region and so on. Moreover, we have a unique academic teaching staff, which we are very proud of.

VLADIMIR LEDNEV: RUSSIAN SPORTS INDUSTRY: NEW CHALLENGES, MANAGERS AND ADMINISTRATION TECHNOLOGIES

p. 58

The article presents the analysis of the market of the Russian education in the field of sports industry and sports management, which takes into account the development of training programs for sports managers as well as various experience gained by leading Russian educational institutions. It is noted that a significant number of training programs for sports managers at various levels and functional areas has been introduced for the last decade in Russia.

The best examples of educational programs include an optimal combination of problems of theoretical and practical training of sports managers. Some universities have found the proper balance between holding traditional lectures and seminars as well as organizing workshops and master classes. Attracting teachers and practitioners, who are competent in terms of pedagogy, methodology, practice and communication, is still an urgent problem. The institutions, that are able to cope with it today, offer high-quality, practice-oriented educational products in the field of sports management.

Now we can state that a new profession of a “sports manager” has been introduced in Russia. Such professionals are in great demand. Nevertheless, sports organizations are not always able to express their specific requirements on sports manager preparation. This means that Russian sports industry is at the very beginning of its development which influences the formation and development of the profession of a sports manager.

SportsFacilities
сооружения и индустрия спорта

16+

Календарь мероприятий

СТРОИТЕЛЬСТВО И ДИЗАЙН СТАДИОНОВ В РОССИИ И СНГ
13–15.10.2014 | Сочи |
stadiumdevelopmentrussia.com/ru

Ежегодный саммит. Дизайн, строительство и практическая реализация масштабных спортивных сооружений. Практические занятия. Тренинги. Деловое общение.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СПОРТИВНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ PROCПОРТ
23.10.2014 | Москва |
www.prosport-conf.ru

Обмен опытом, знаниями и обсуждение тенденций международной спортивной индустрии, актуальные бизнес-кейсы.

HI-TECH BUILDING
29–30.10.2014 | Москва |
hitechbuilding.ru

Системы холодоснабжения, системы автоматизации, интегрированные системы безопасности, энергоснабжение, энергораспределение, системы управления освещением. Экологическое строительство и проектирование.

INTERLIGHT MOSCOW POWERED BY LIGHT+BUILDING
11–14.11.2014 | Москва |
interlight-moscow.ru

Лидирующий международный проект для профессионалов освещения, электротехники и автоматизации зданий из стран СНГ, Европы, Азии, Ближнего Востока и США.

WORLD FOOTBALL FORUM 2014
13–14.11.2014 | Москва |
www.eventica.co.uk

Последние тенденции международной футбольной индустрии, а также самые актуальные бизнес-кейсы, представленные ведущими мировыми экспертами для обновления и модернизации.

FOOTBALL BUILD EXPO
26–28.11.2014 |
Санкт-Петербург |
www.footballbuildexpo.ru

Выставка-конференция – бизнес-площадка для конструктивного диалога и установления взаимовыгодных контактов между поставщиками инновационных решений, товаров и услуг, частными инвесторами.

Манеж в. Якутск
СПОРТИВНЫЙ Д8ХСУН КОМПЛЕКС
Манеж г. Астана
Манеж г. Красноярск
Манеж ЗЕНИТ
Манеж ЛОКОМОТИВ
ТП ХОНКО
ТП ХОНКО
107217, Москва,
ул. Садовая-Спасская,
д. 21/1
+7(495) 967-19-97
info@honco.ru
www.honco.ru

Реклама