

Ключики в банке

Российские компании заинтересовались спонсорством гольфа

инвестиции

На Западе поддержка гольфа давно стала делом престижа для большинства крупных компаний. В российский гольф первые спонсоры пришли не так давно. Одним из них стал Собинбанк. Проект начинался как благотворительная акция, а сейчас гольф приносит выгоды самому спонсору, став площадкой для общения с VIP-клиентами.

Затраты ради прибыли

В прошлом году только американские компании потратили на спонсирование гольф-турниров и сопутствующих им мероприятий более \$1 млрд. При этом всего на финансирование спорта в США в прошлом году было выделено \$8,64 млрд. То есть доля гольфа составляет 11,6% — показатель для российского рынка просто фантастический. Но западные компании давно поняли: финансирование гольфа окупается с лихвой, в том числе за счет расширения базы VIP-клиентов. Так что лучше не скупились. Если российские спортсмены могут похвастаться от силы десятком спонсоров, то, к примеру, Ассоциацию профессиональных гольфистов (PGA) поддерживает несколько десятков постоянных партнеров. Среди них — Canon, FedEx, IBM, MasterCard, Coca-Cola, Delta Air Lines, PriseswaterhouseCoopers, Shell и многие другие. По данным за прошлый год, средняя цена титульного спонсорства турнира составляла \$7,5 млн. Однако эти затраты окупаются — например, прибыль VIP-подразделения постоянного спонсора многих турниров Bank of America показала рост в 20% в 2005 году. Секрет прост: банк приглашает на турниры в качестве гостей своих крупных клиентов.

То, что поддержка гольфа — неплохой способ развития бизнеса, не так давно поняли и в

России. Первыми стали, конечно же, международные компании. Так, Visa International, которая в течение нескольких лет была главным спонсором Кубка президента и других мероприятий, создала золотую карту Visa Golf с логотипом Ассоциации гольфа. Держатель становится членом международного клуба Golfing Elite, то есть получает возможность пользоваться услугами 200 лучших гольф-клубов и курортов мира.

Land Rover также поддерживает Кубок президента. В этом году компания использовала событие для раскрутки автомобиля Land Rover Freelander 2, который появился в дилерских центрах компании в марте. Эта машина стала специальным призом за попадание в восьмую лунку с одного удара. С 1999 года BMW поддерживает Russian Open и также учреждает специальные призы для игроков, забивших hole-in-one. В этом году это был BMW седьмой серии Special Edition, но, к сожалению, удача не улыбнулась спортсменам. Один из постоянных спонсоров гольфа — компания «Транстелеком» — постоянно организует во время открытого чемпионата России видеопресс-конференцию, посвященную открытию турнира. Таким образом компания получила возможность продемонстрировать свои технологические возможности по проведению видеосвязи между Москвой и городами



Знаменитый гольф-клуб Aphrodite Hills стал местом сближения клиентов Собинбанка

России. Среди спонсоров ведущих соревнований сегодня отметились крупнейшие компании и банки — DHL, Альфа-банк, Nemiroff, Deutsche Bank и многие другие.

По стратегии ассоциации

Одним из первых спонсоров российского гольфа семь лет назад, то есть на заре его развития в стране, стал Собинбанк. Все началось с энтузиазма и изрядной доли авантюризма. Не секрет, что благотворительная и спонсорская политика компаний нередко зависит от личных интересов и хобби руководства. А все топ-менеджеры Собинбанка активно занимаются спортом. Так что сама тема спорта была им близка и понятна. В 2001 году было принято решение выделить средства на под-

держку гольфа. Поддержка Ассоциации гольфа России стала первым опытом банка по сотрудничеству со спортивными структурами. Впрочем, по словам первого заместителя председателя правления Собинбанка Алексея Гонуса, шесть лет назад все сомневались в том, что экзотический вид спорта приживется в России и будет востребован. И тем более никто не думал о том, что когда-нибудь гольф будет частью стратегии развития клиентской базы банка. Спонсорская поддержка выделялась по принципу старой поговорки «Делай добро и бросай его в воду». Однако в итоге это решение дало преимущество самому банку. Вскоре собственники и топ-менеджеры многих крупных компаний-клиентов заразились идеей и прикупили клюшки. Более того, неко-

торые из них сами стали спонсорами гольф-мероприятий и строительства гольф-полей.

«Получилось, что мы создали очень эффективную площадку общения со своими клиентами», — рассказывает Алексей Гонус. — Время встреч в шумных и прокуренных биллиардных давно прошло, а потребность в неформальном формате общения сейчас реализуется на качественно новом уровне. Как оказалось, беседовать на гольф-поле гораздо проще и приятнее. Конечно, какие-то конкретные сделки мы не обсуждаем и контракты не заключаем. Да и отношения с клиентами у нас сложились до этого — в процессе работы, а не игры. Но после участия в различных совместных мероприятиях и выездных соревнованиях они стали гораздо лучше».

Собинбанк ориентируется на стратегию, предложенную Ассоциацией гольфа России. Суть этой стратегии — «от спонсирования отдельного соревнования — к комплексному сотрудничеству».

Свою деятельность в развитии российского гольфа банк начал со спонсирования одного-двух крупных соревнований ассоциации. К примеру, Зимнего кубка России на Мальорке, которому покровительствует принцесса Швеции Бригитта (в последний раз чемпионом турнира стал член местного клуба Golf de Poniente англичанин Питер Ледвидж). Надо сказать, не без участия банка это спортивное соревнование за три года превратилось в полноценную Неделю российского гольфа за рубежом, поскольку кроме турнира стала проводиться и конференция по интересующей банк теме — инвестиции в гольф. Гольф-профессионалы, чиновники и бизнес — вот круг участников конференции. То есть спонсирование спортивного мероприятия в данном случае способствовало не только развитию клиентской базы, но и осмыслению новых направлений инвестиционной политики банка.

Кипрской клюшкой — по российскому мячу

Отдельный бюджет Собинбанк выделяет на организацию поездок крупных клиентов на соревнования в рамках недель российского гольфа за рубежом. В прошлом году большинство крупных клиентов банка участвовали в соревнованиях на кипрском гольф-курорте класса «люкс» Aphrodite Hills вблизи Пафоса. Здесь находится одно из самых престижных полей в Европе, оборудованное по последним международным стандартам. Уровень мероприятия был очень высоким. Банк впервые вывез такое количество своих клиентов — больше 50 человек — на эту статусную площадку. У

них была возможность заниматься с профессиональными спортсменами — звездами мирового гольфа. Не владеющие английским могли воспользоваться услугами переводчиков.

«На Кипре была такая благоприятная обстановка, что наши клиенты сами проявляли инициативу в подготовке дальнейших планов взаимодействия с банком», — рассказывает Алексей Гонус. — Обсуждались и потенциальные сделки на будущий год. Более того, все эти решения мы потом реализовали. Думаю, если бы мы это делали не на гольф-поле, часть из них не состоялась бы. Не секрет, что крупные компании используют практику обслуживания сразу в нескольких банках — где-то устраивают комиссии, где-то процентные ставки, а где-то качество и быстрота обслуживания. Так вот, после игры в Aphrodite Hills наши клиенты существенно расширили список услуг именно в нашем банке».

После поездки на Кипр часть клиентов Собинбанка настолько увлеклась гольфом, что решила развивать этот спорт в регионах и создавать гольф-поля в Новосибирске, Тюмени и Ханты-Мансийске. «В ряде регионов банк принимает участие в развитии гольфа, оказывая банковские услуги, сопровождающие реализацию проектов. Конечно, сложно развивать этот спорт в отдаленных северных регионах, где полгода зима. Но с другой стороны, это выгодно, так как стоимость недвижимости вблизи гольф-поля возрастает», — говорит Алексей Гонус.

Массовый спорт топ-менеджеров

Итак, если раньше для Собинбанка приоритетным направлением было спонсирование выездных соревнований, которые в основном помогали изучать зарубежный опыт, то сейчас принято решение сосредоточиться на развитии гольфа в России. Банк планирует при-

нимать участие в реализации планов Ассоциации гольфа России по продвижению отечественных спортсменов на профессиональные чемпионаты международного уровня.

Как ни странно, руководство Собинбанка не играет в гольф так активно, как многие их клиенты. «Для того чтобы хорошо показать себя на поле, нужно много тренироваться», — объясняет Алексей Гонус. — Гольф — такая игра, которая требует постоянной работы, это стиль жизни. Мало заниматься им два раза в неделю, а на большее, к сожалению, у нас пока не хватает времени».

Впрочем, недостаток практики игры в гольф не мешает топ-менеджерам Собинбанка с оптимизмом смотреть в будущее российского гольфа, а значит, в правильно выбранное направление своих инвестиций. «Главное, что сейчас можно уверенно говорить о том, что интерес к гольфу вырос», — считает Алексей Гонус. — Мне кажется, что с каждым годом количество игроков и компаний, готовых оказывать финансовую поддержку этому спорту, удваивается. Еще лет пять-шесть назад, когда мы приглашали клиентов на какие-нибудь мероприятия, большинство реагировало адекватно отсутствию всякого представления о том, что собой на самом деле представляет гольф как таковой. Сейчас достаточно большая часть наших клиентов стали просто энтузиастами этого вида спорта. Безусловно, гольф нельзя пока назвать массовым видом спорта. Но ведь в России, строго говоря, и лет пока массового спорта. По последним данным, спортом — не важно каким — занимается только 37% населения России. А вот гольф уже стал очень востребованным среди бизнес-элиты и даже части так называемого среднего класса. В любом случае сейчас уже можно говорить о том, что гольф в России состоялся».

Июсска Май

«Гольф обязательно станет российским»

интервью

(Окончание. Начало на стр. 25)

— По вашим ощущениям, наше общество уже экономически и психологически созрело для того, чтобы воспринять гольф?

— Общество у нас неоднородное. Определенные слои, безусловно, готовы и ждут, когда появятся поля. А определенные слои ничего не знают о гольфе. Но продвижение гольфа таким образом, каким его осуществляет Ассоциация гольфа России и ее президент Константин Кожеников — настоящий энтузиаст своего дела, способно расширить круг его поклонников. — Вы всерьез верите в то, что в северной стране можно успешно культивировать эту игру?

— Да, это не северная игра. Но в ассоциации понимают, что приоритет надо отдавать освоению южных районов. У Коженикова, я посмотрел, очень интересные планы. Строящиеся площадки расположены грамотно. Я уверен, скоро гольф будет престижным и любимым россиянами видом спорта.

На моей памяти, кстати, такой путь прошли горные лыжи. Когда они только появились у нас, все говорили: «Ну зачем они нам? Беговые дешевле и удобнее». А сейчас горные лыжи заняли прочные позиции. Но, по-моему, количество людей, играющих в гольф, скоро приблизится, если уже не приблизилось, к количеству людей, занимающихся горными лыжами.

— Не преувеличиваете?

— Не забывайте про особенности человеческой психологии. Если у соседа есть Mercedes, значит, и у меня должен быть. Существует некий джентльменский набор, который должен быть у каждого уважающего себя солидного гражданина. Гольф в него на Западе давно вошел, у нас постепенно входит, становится и статусным спортом, и приятным светским мероприятием.



Я отдал себе отчет в том, что этот вид спорта довольно дорогостоящий. Но перспективы у гольфа все равно хорошие. Мне кажется, что со временем в каждом областном центре Российской Федерации появится гольф-поле. А каждый губернатор будет гордиться собственным гольф-клубом. Обязательно будет.

Во всяком случае, от вопроса «А играете ли вы в гольф?» уже никто не шарахается. И уже полней достаточно. Раньше у нас одно Нахабино было, теперь можно в Пестове играть, в Питере, в других городах. Да о чем тут говорить, если Рамзан Кадыров говорил мне, что надо бы в Чеченской республике гольф-площадку построить! А почему бы и нет? Люди там азартные, с удовольствием будут играть. — Еще возникает ассоциация с теннисом. А можем мы в гольфе пройти теннисный путь и стать ведущей в плане спортивных достижений страной в мире?

— Конечно же! Мы его пройдем и даже превзойдем... Нет, вы зря считаете, что я шучу. Теннис — он даже более тяжелый в смысле техники вид, чем

гольф. В гольфе до высокого уровня дорости можно быстрее. А у нас, между прочим, уже появляются игроки высокого уровня. Пока среди молодежи. Но молодежь же повзрослеет.

Знаете, в чем еще дело?

Гольф подходит психотипу русского человека. Как подходит ему, допустим, гордики. Тут тоже надо размахнуться, ударить по мячу. Есть какая-то разудалость. И потом гольф — это же своего рода охота, народная русская забава. Надо прицелиться, попасть в маленькую мишень. Требуются меткость, крепость руки.

— А экономические перспективы у гольфа, с вашей точки зрения, хорошие?

— Безусловно. Гольф во всем мире — это целая индустрия, охватывающая помимо собственно спорта рынки недвижимости, туризма. Как функционирует гольф-курорт? Человек приезжает туда не на несколько часов, а на пару недель, снимает домик. Да не один, а с семьей. Поэтому не сомневаюсь, что частные инвестиции в российский гольф придут. Платежеспособность желающих играть в него возрастает, значит, вкла-

дывать деньги имеет смысл. Сначала, да, в больших мегаполисах, потом в глубинке.

Такой пример. Я побывал в командировке в Зимбабве — стране, находящейся в сложной экономической ситуации. Какие там самые, так скажем, устойчивые учреждения? Да гольф-клубы. Они никогда не разорятся.

— На российскому телевидению гольфа пока немного...

— А каналу «Спорт» стоило бы показывать его почаще. У гольфа есть кое-какие преимущества перед другими видами. Ну вот, например, вы смотрите легкую атлетику, прыжки с шестом. Выступает Елена Исинбаева. Что вы думаете? Правильно — что это нечто запредельное для ваших возможностей, что вы так ни за что не прыгните. А от гольфа веет доступностью.

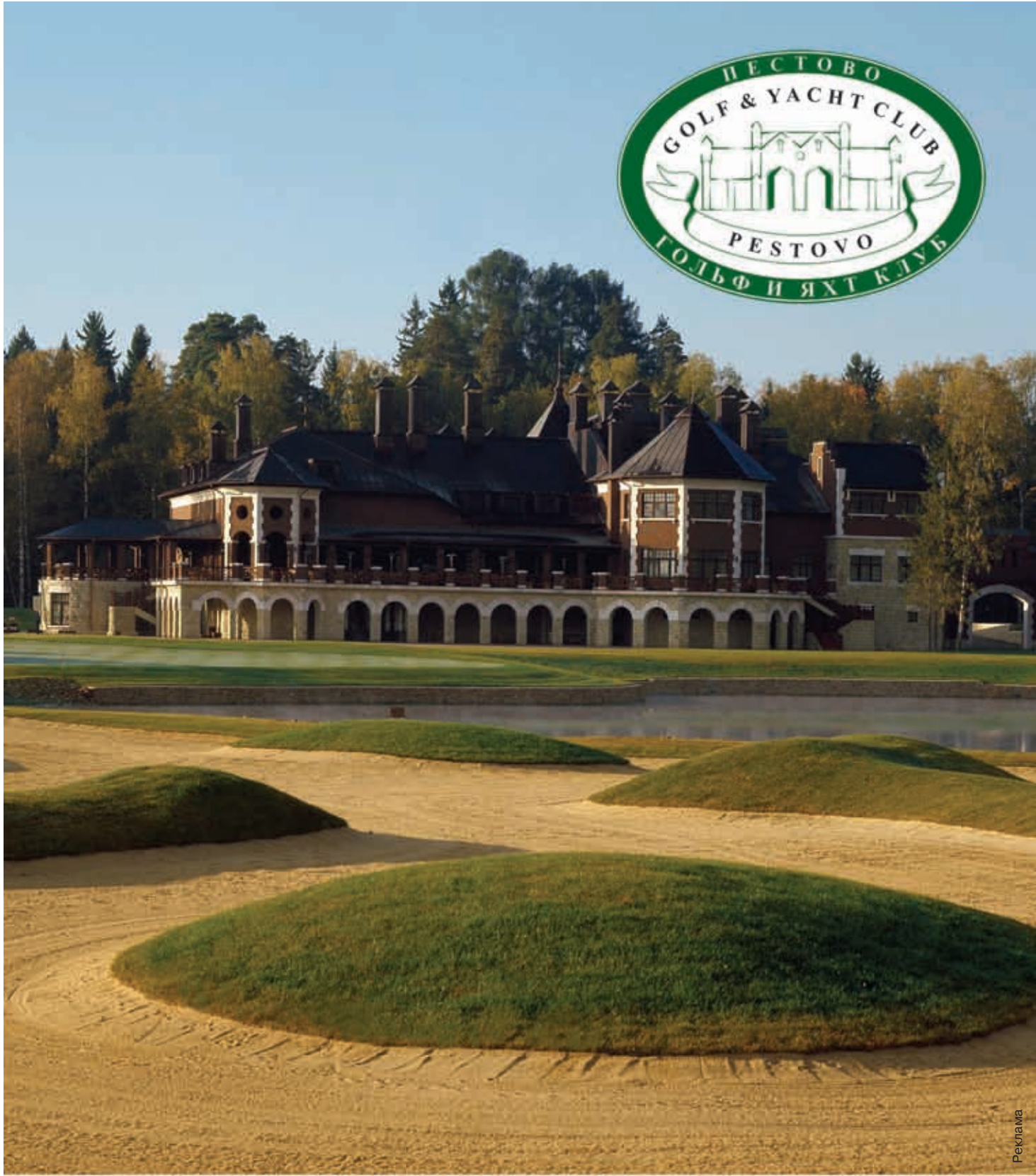
— Вам самому часто удается поиграть?

— К сожалению, из-за большой занятости не часто. Но при каждой возможности беру в руки клюшку. Это увлечение, которое на всю жизнь. На днях вот поехал в стрелковий клуб. Но по дороге не удержался и завернул в Нахабино. Пострелять, решил, можно и в другое время. Погода была отличная. Удовольствие получил огромное.

— А среди ваших коллег в Совете Федерации любители гольфа есть?

— Я в Совете федерации работаю шестой год. Когда пришел, только Диег Фетисов им занимался. Сейчас — десять человек. Детей приводят. Это же настолько заразительно! И потом люди ездят в заграничные командировки. А за рубежом каждый уважающий себя джентльмен обязан уметь играть в гольф. К сенатору американскому заходишь — у него тележка с клюшками в углу стоит.

Но мы скоро их сенату сможем составить достойную конкуренцию. В этом году еще три-четыре поклонника гольфа из Совета федерации, уверен, возьмется за клюшки. Так что команду можем уже выставлять.



Реклама

Продажа членства еще продолжается!
тел.: +7 495 739 20 20; www.pestovogolf.com