

# «УБЕЖДЕН, ЧТО СПОРТИВНЫМИ АРЕНАМИ В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ ДОЛЖНЫ УПРАВЛЯТЬ КЛУБЫ»

ОЛИМПИАДА В СОЧИ-2014, ПРЕДСТОЯЩИЙ ЧМ-2018 ДАЛИ СЕРЬЕЗНЫЙ ТОЛЧОК ДЛЯ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ЮГЕ РОССИИ. ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ В СФЕРУ СПОРТА ПРИШЛИ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, В ИНТЕРВЬЮ ВЕГ РАССКАЗАЛ ТРЕХКРАТНЫЙ ОЛИМПИЙСКИЙ ЧЕМПИОН, ПОЛИТИК АЛЕКСАНДР КАРЕЛИН.

**BUSINESS GUIDE:** Как вы оцениваете сегодняшний уровень развития спортивной инфраструктуры в крупнейших городах России?

**АЛЕКСАНДР КАРЕЛИН:** Спортивная инфраструктура в нашей стране в последнее время, считаю, неплохо преобразуется, с каждым годом она становится все более развитой. Есть программа Минспорта, в результате действия которой уже появилось 2 тыс. новых объектов. Если мы говорим об олимпийском наследии, то, конечно, то, что сделало государство, готовясь к Играм в Сочи, начиная от спортивных объектов и заканчивая транспортными, то, что сделано также в Казани, — это невероятный шаг вперед. Такие мероприятия, считаю, всегда очень значимы, они проходят, но все, что создано для их проведения, еще долгое время работает и подлежит эксплуатации. Например, Олимпийские игры-80 сейчас практически забылись, но можно напомнить, что почти 20 лет без малого аэропорт «Шереметьево-2», который был построен к Олимпиаде, являлся основными воздушными воротами страны. Также очень важно, на мой взгляд, что в предолимпийской подготовке к Играм 2014 года мы дали четкое определение, что такое безбарьерная среда. И сегодня все вновь вводимые объекты соответствуют этим требованиям.

Сейчас мы готовимся к чемпионату мира по футболу. Вместе с тем необходимо, чтобы в стране появилось больше так называемых не широко эксплуатируемых залов. Например, футбольные, баскетбольные площадки — они универсальные, пригодные сразу для нескольких дисциплин. Для гимнастики же (художественной, а спортивной — особенно) нужны отдельные залы, ведь там стоят снаряды, и их никуда не переместишь, в уголок не отодвинешь, потому что это и прыжковые ямы, и ковер для вольных упражнений. Можно привести в качестве примера Пензу, где под одной крышей огромного спортивного комплекса при участии федерального и регионального бюджетов созданы удивительные возможности для художественной и спортивной гимнастики. Есть и кемеровский пример — Губернский центр спорта на проспекте Строителей, там оборудован универсальный спортзал с трибунами, плюс в подвале тяжелая атлетика и борьба, и рядом зал с высокими потолками для художественной гимнастики. В Сочи на базе пансионата «Весна» командой Рубена Татуляна создано три очереди по сути спортивных возможностей: зал борьбы с 25-метровым бассейном, тренажерный зал для дзюдо и гимнастики, зал общей физической подготовки для восстановления, а также футбольное поле. Вот таких совмещений сейчас нам не хватает.

**ВГ:** Насколько эффективно, на ваш взгляд, эксплуатируются олимпийские объекты Сочи?

**А. К.:** Вопрос эффективности использования спортивных объектов понятен и обоснован, так как были сделаны большие вложения, огромная концентрация ресурсов. Конечно, они должны быть долгоиграющими. Сейчас над этим ведется работа. Со временем, думаю, мы более полно сможем эксплуатировать все возможности, доставшиеся после сочинских Игр. Если говорить о дне сегодняшнем, то нельзя не сказать про Имеретинку, костяк центра Олимпийской деревни.



АЛЕКСАНДР ПОДГОРНИК

Там создан и работает круглогодичный всероссийский лагерь для одаренной молодежи. А в целом, повторяюсь, еще есть над чем работать. Нужно не только проводить события международного уровня, вроде гонок «Формулы-1», но и задействовать постоянно построенные объекты, используя все наши географические и климатические преимущества.

**ВГ:** Вы упомянули спорткомплекс вашего имени в Сочи. Почему, считаете, проект стал эффективным? При каких условиях можно тиражировать этот опыт на другие города и виды спорта?

**А. К.:** Условие в данном случае одно — личная инициатива. Когда-то действующий еще спортсмен — знаменитый Мнацакан Искандарян познакомил меня с Рубеном Татуляном, который сказал: «Я беру на себя конкурсное задание — строю спортивный зал, это будет зал борьбы, но при одном условии: что называться он будет твоим именем». То есть именем Карелина. Я согласился. Не думаю, конечно, что это самый красноречивый и убедительный аргумент в пользу того, чтобы начать везде строить спортивные залы. Даже именные. Но тем не менее, пример такой есть.

Центр успешно действует. Однако для того, чтобы он развивался и становился еще интереснее, должно быть более тесное взаимодействие с федерациями. Сейчас там основным является дзюдо, большую часть времени из годовой программы спортсмены как раз там тренируются. И именно дзюдоисты, надо отметить, завоевали для нас первую медаль в Рио.

Что касается существующей системы оплаты в «Весне», то ее, как я понимаю, необходимо пересмотреть. Сегодня центр находится в неконкурентных условиях. Другие базы получают больше возможностей, больше тариф. Здесь же этого не происходит, он не индексируется, к сожалению. Надеюсь, что, подводя итоги Рио-де-Жанейро, итоги всего цикла, который завершится с текущей Олимпиадой, все будет учтено и последуют коррективы. И тогда еще больше возможностей будет не только у единоборцев, но и у других спортсменов.

Очень важно, чтобы и центр подготовки национальных команд, и Министерство спорта обращали на такие возможности, на таких энтузиастов более пристальное внимание и предоставляли им конкурентные условия.

**ВГ:** Какой опыт Сочи может быть полезным для городов, которые сейчас готовятся к ЧМ по футболу?

**А. К.:** Использовать весь опыт надо. Потому что такие проекты — большие, перспективные, заметные, они являются локомотивами, создают предпосылки, дают возможности развиваться рынку спортивных услуг.

При этом надо строить не только спортобъекты, не только инфраструктуру менять город, но также создавать, предлагать возможности для предпринимчивых людей, чтобы они строили там фитнес-центры, спортивные арены уже не столь масштабного и глобального применения.

Ведь чем больше будет, к примеру, тех же бассейнов, тем больше будет и спрос на них. Любое муниципальное учреждение заключило договор, разместили бюджетный заказ, и ребята пришли туда два раза в неделю, окунулись в воду, изучили азы. Наверняка в жизни пригодится.

**ВГ:** Насколько выгодно частным инвесторам вкладываться в такие проекты? Какая бизнес-модель могла бы быть оптимальной при создании спортивных объектов?

**А. К.:** Частные предприниматели, несомненно, более динамичны... И, конечно, нужна и должна быть синтезированная модель. Необходимо обеспечить условия для того, чтобы команды занимались спортом и чтобы это не просто закрывало сезонные разрывы, как часто банально предполагают, что сезон — это туристы, отдыхающие, а когда море не столь теплое уже, то спортсмены... Не так должно быть. Иначе. Поэтому важно все еще раз взвесить и соотнести.

А результат для всех должен быть один: качество услуг, соотношение цена/качество. Чтобы конкурировать сегодня с другими курортами черноморского и средиземноморского побережья, мы должны перестать диктовать и предлагать услуги с позиции

«мы единственное, что у вас есть». Надо помнить, что среда вокруг конкурентная. Вот и все.

**ВГ:** Как оцениваете опыт создания в регионе спорткомплексов полностью на частной основе, нацеленных не только на коммерцию, но и на развитие профспорта? Как много подобных примеров в России?

**А. К.:** Немного, думаю, таких примеров. Но считаю, что именно за этим будущее. Это один из вариантов, который нам необходим, чтобы развивать как раз те самые лиги. Лиги, хозрасчет, бизнес спортивный. Я убежден, что спортивными аренами в конечном итоге должны управлять клубы. И проводить не только тренировки, но и зрелища организовывать, как это происходит, например, в баскетбольной организации за океаном. Это должно происходить и с баскетбольными клубами, и с хоккейными, и с футбольными. То есть там, где есть лиги, где есть трансфертная политика, где есть реальный рынок. Пока он напоминает работорголю, когда ребят продают еще в детстве в какие-то клубы, или когда система выращивает спортсмена, а потом он становится свободно конвертируемой отдельной единицей и уже торгует своими контрактами и располагает своим временем и финансовыми возможностями сам.

Поэтому такие клубы должны появиться, и они должны управлять спортивными аренами, конечно. Должны измениться классификация и подход к проектированию, чтобы там было место для проявления активностей. Чтобы ни в коем случае ярмарки не были развернуты непосредственно на спортивных полях, как это происходит в том же Томске, где торговля идет там, где должен быть лед и спортивные соревнования, а они зарабатывают, потому что в другом месте нельзя этого сделать.

Могут быть полностью частными спорткомплексы, но необходимо понимать, что нужно соответствовать региональным программам, программам команд, то есть все равно в них должно появиться место для бюджетных возможностей. Ну, например, в частном комплексе тренируется детско-юношеская спортивная школа, здесь уже появляется бюджетный заказ и, если говорить о каких-то задачах для спортшколы или о занятиях в том же бассейне, то подразумевается муниципальное задание. Здесь, на мой взгляд, очень большие перспективы. Инвестор строит, вкладывается, бюджет на это деньги не тратит, но помогает наполнить все созданное содержанием, условно — приходят ребята и получают эту услугу.

Понятия «услуга» и «спорт, физкультура» у нас пока, конечно, не очень рядышком находятся. Но перспективы очевидны. И надо этому учиться, и мы, уверен, будем это делать. Постепенно, привыкая, меняясь. По большому счету-то не суть важно, сколько это заняло сил и чьих — государственных или частных. Важно, чтобы можно было прийти и этим воспользоваться. Поэтому должно быть несколько классификаций: арены, спорткомплексы, которые работают на интересы клуба, и те, кто для бюджетных возможностей, и для тех, кто может из собственного кармана за все заплатить. Одним словом, здесь гармоничны разные совмещения, и возможностей для развития разных форм сегодня достаточно.

Беседовала Наталья Горова