

Ларионов в пору своей карьеры в НХЛ приобрел в Калифорнии винный завод. Виноделием он заинтересовался, играя в Швейцарии, где, по словам самого хоккеиста, на приемах подавали вино, вкус которого ему был незнаком. Поначалу интерес к вину был для хоккеиста хобби: он коллекционировал редкие вина, читал специализированные книги и даже освоил профессию сомелье. А став владельцем завода, начал сам создавать новые марки вин и присваивать им оригинальные хоккейные названия. В виноделии попробовал себя и экс-капитан и тренер «Зенита» Владислав Радимов, ставший совладельцем предприятия в знаменитой испанской провинции Риоха. Однако, по словам самого Радимова, этот бизнес каких-то существенных дивидендов ему никогда не приносил.

Бывший хоккеист Максим Сушинский, владеющий компанией «Авангард», занимается продажей автомобилей. В сентябре он заявил, что в течение двух лет построит недалеко от границ Петербурга новый дилерский центр Mercedes. «Авангард» на сегодня владеет дилерским центром на Приморском шоссе, 54, площадью 15 тыс. кв. м. Официальное открытие было в апреле, дилерский центр стал самым крупным в Северо-Западном регионе. Площадь шоу-рума составила 5 тыс. кв. м, склада запасных частей — 2 тыс. кв. м. Стоимость его строительства не раскрылась, но эксперты авторынга оценивали его в 1 млрд рублей. Новый дилерский центр будет построен в Корабсельках, недалеко от ТЦ «Мега Парнас». По словам Максима Сушинского, площадь центра будет почти в два раза меньше: 6–8 тыс. кв. м. Господин Сушинский не раскрыл стоимость строительства. По оценке экспертов, инвестиции могут достигать 700–900 млн рублей в зависимости от состояния инженерной инфраструктуры.

ВЫБОР МОДЕЛИ «В том, что спортсмены выбирают бизнес, связанный с недвижимостью или питанием, есть своя логика. Издревле людей заботили три вещи: где жить, что есть и как сохранить заработанное. Поэтому самым эффективным во все времена был бизнес, связанный с недвижимостью и едой, например, очень выгодно сдавать помещения торговым сетям. А вот чтобы стать успешным ресторатором, одних только денег недостаточно, нужно очень глубоко разбираться в этой сфере, что для бывшего спортсмена не так просто», — считает Вячеслав Малафеев.

А вот спорт как бизнес практически никто из спортсменов не рассматривает, несмотря на то, что многие оказывают финансовую помощь различным проектам. Так, например, благодаря финансовой поддержке Светланы Кузнецовой в Петербурге был построен крытый велотрек, куда известная теннисистка передавала львиную долю своих гонораров. На строительство велотрека был в 2004 году перечислен миллион долларов — призовые за победу Кузнецовой в турнире US Open. Меценатством, а не бизнес-проектом стало для игрока «Зенита» и сборной России Олега Шатова строительство футбольного стадиона в родном для него Нижнем Тагиле. Аналогичную благотворительную помощь оказал своим землякам — любителям футбола из города Миллерово Ростовской области спартаковец Денис Глушаков.

Проект создания собственной футбольной школы несколько лет вынашивает и Александр Кержаков. Футболист несколь-

ко раз встречался с представителями администрации Петербурга, тщательно изучал инфраструктуру и материальную базу Академии «Зенита», однако серьезно на этом пути пока не продвинулся.

«Спортивная школа — это довольно сложная бизнес-модель, которая требует колоссальных усилий и ресурсов, причем не только и не столько финансовых. Необходимо найти удобное место под строительство, а удобство будет во многом зависеть от того, принесет ли тебе проект деньги и какие. В Петербурге все наиболее удобные для создания такой инфраструктуры места либо уже заняты спортивными объектами, либо отдаются под то, что приносит больше прибыли — жилье или бизнес-центры. И здесь требуется помощь властей города. Без них не обойдется и после того, как спортивная структура будет создана, ведь придется содержать и сам объект недвижимости, и коллектив, который будет там работать, следовательно, будут нужны льготы, которые бизнесмену сложно получить. Наконец, потребуется приложить усилия, чтобы направить в созданную тобой структуру поток людей, которые будут пользоваться этой школой или стадионом, чтобы вернуть хотя бы часть вложенных средств за счет платных услуг... Зарабатывать на спорте достаточно сложно, это возможно только в том случае, если у тебя уникальное предложение и небольшая конкуренция», — говорит Вячеслав Малафеев.

При этом недавно экс-вратарь затеял строительство горнолыжного клуба в Новгородской области, где, по словам Малафеева будут все условия для занятий спортом, включая трассу с «интересным рельефом и хорошим перепадом высот». Он признается, что проект оказался сложным и трудоемким, но он надеется, что в будущем эта спортивная структура будет приносить прибыль.

«Вообще, кто хочет, тот остается в спорте либо тренером, либо менеджером в структуре спортивных клубов, а создавать новые бизнес-модели в этой сфере достаточно сложно», — отмечает господин Малафеев.

ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ Главным же секретом успешной интеграции спортсменов в бизнес Вячеслав Малафеев считает отношение к собственному делу, которое нужно воспринимать не как работу, а как любимое занятие

«Без помощи профессионалов очень сложно создать бизнес, который будет долго функционировать. Если ты все замыкаешь на себя и без твоего участия не обходится ни один процесс, ты не бизнесмен. В этом случае ты работаешь на бизнес, а не бизнес на тебя. Конечно, нужно контролировать, прилагать усилия и развивать свое дело, но опираться на опытных профессионалов. А привлечь их может только интересное дело, которое позволяет не только заработать больше денег, но и узнать что-то новое. И еще: если занимаешься бизнесом — нужно его любить. Отношение к бизнесу как к работе может печально закончиться: когда начнутся трудности ты не сможешь бороться, ты скорее сдашься, чем будешь пробивать эту стену или пытаться ее обойти. Здесь все как в спорте: нужны целеустремленность, профессионализм, умение контактировать с людьми, находить компромиссы и постоянно учиться, чтобы предвидеть возможные трудности», — говорит Вячеслав Малафеев. ■

25 → Евгений Селеменев полагает, что самое главное для руководителя спортивным проектом — стрессоустойчивость. Умение держать удар, умение перешагнуть иногда через себя и идти дальше. Опыт в спортивной карьере, по его мнению, лишним не будет, но и не является гарантией успеха. «Несомненно, спортивная закалка, дисциплина — это очень важные качества, которые приобретаются спортсменом с детства. Но важно и общее понимание процессов спортивной индустрии, так сказать, глобальное видение», — поясняет господин Селеменев.

Руководитель спортивного проекта — менеджер, а не спортсмен, подчеркивает Сергей Воронков. «Не каждый хороший спортсмен становится эффективным тренером, зато посредственные спортсмены нередко достигают со своими учениками высочайших вершин, потому что быть тренером — это про мотивацию и систему. То же самое и в спортивном проекте: достаточно общего понимания вида спорта, для погружения в тонкости уже можно приглашать сторонних консультантов или советников в команду», — рассуждает господин Воронков.

В России менеджерами в спортивной индустрии часто становятся бывшие спортсмены как раз потому, что они знают спортивную кухню изнутри, а также нередко обладают широким кругом знакомств и полезными связями. Но именно менеджмент для них зачастую темный лес, говорит господин Соколов. «Те, кто видит себя именно спортивным управленцем, обычно учатся на менеджера в любом вузе и параллельно набирают практику и спортивную, и управленческую. Это самый эффективный путь на сегодня», — указывает Антон Соколов.

Вице-президент по маркетингу межрегиональной общественной организации «Рост» Ирина Кудерова говорит, что сейчас в России начинают активно развиваться методики обучения спортивных менеджеров. «Отличный курс работает в Российском международном олимпийском университете, открывается курс в ВШЭ. Нашей спортивной индустрии требуются систематизация и структура, которые станут основой для управления проектами. В любой индустрии должны присутствовать общие, понятные всем правила игры, система координат. Это позволит участникам рынка лучше понимать друг друга», — рассуждает госпожа Кудерова.

ИНТЕРЕС ЕСТЬ По словам господина Воронкова, сейчас в спорт вкладываются единичные инвесторы: слишком много рисков и слишком непонятен рынок. «Инвестиции на игровом спорте стали более привычными (хотя в России это все равно в основном футбол и хоккей), а вот в те же технические или силовые виды спорта практически не инвестируют. Из интересных инвестиций могу вспомнить холдинг USM Алишера Усманова, который вложил в киберспорт около €100 млн», — рассказывает Сергей Воронков. Он отмечает, что сейчас инвестиции в спорт больше имиджевые. Так, Red Bull поддерживает экстремальные виды спорта, Сбербанк, «Триколор ТВ» и «Балтика» — марафоны.

Как раз в рамках повышения социальной ориентированности крупный бизнес (в том числе промышленные компании) активно инвестирует в спортивные проекты, говорит независимый эксперт рынка промышленности Леонид Хазанов. Например,

En+ Group, «Русал» и Федерация лыжных гонок России реализуют с прошлого года совместный благотворительный проект «На лыжи!». Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) владеет баскетбольным клубом, чья женская команда считается одной из сильнейших в России и Европе. Кроме того, у УГМК есть клубы настольного тенниса и самбо, она поддерживает хоккейный клуб «Автомобилист» и финансирует строительство спортивных сооружений в ряде городов Свердловской области, в том числе ледовой арены в Екатеринбурге. Русская медная компания (РМК) планирует возведение в Челябинске многофункционального комплекса «РМК-Арена», рассказывает господин Хазанов.

Интерес инвесторов всегда сфокусирован на росте емкости рынка, который привязан к большим событиям типа Олимпиады, чемпионата мира, Международной спартакиады, говорят эксперты. По мнению господина Соколова, самыми интересными для инвесторов являются массовые ниши. Это, конечно, футбол и хоккей, в том числе детско-юношеский. Кроме того, зрелищные, но значительно отстающие от них из-за отсутствия специфической инфраструктуры баскетбол и волейбол и доступные широкому кругу населения массовые мероприятия, такие как лыжные гонки, забеги, велопробеги. На другом полюсе «дорогие», традиционно развитые в Петербурге и Ленобласти ниши — горные лыжи, теннис, конный спорт, яхтинг. Также перспективными могут быть проекты в экстремальных молодежных направлениях, присущих мегаполису: скейтбординг, роллер спорт, авто- и мотоспорт, рассказывает Антон Соколов.

Евгений Селеменев полагает, что гандбол сегодня — перспективная ниша для инвестиций в сфере спорта. «Дважды мы проводили матчи мужской сборной России в Петербурге и дважды получали и хорошие отзывы в прессе, и хороший результат. В Петербурге есть интерес к гандболу, ему лишь надо немного помочь, дать возможность набрать обороты», — делится Евгений Селеменев.

Хотя спортивную индустрию нельзя отнести к видам бизнеса с быстрым возвратом инвестиций, интерес к ней растет, полагает господин Баринев. По его словам, особенно популярно сейчас развитие фитнес-клубов и производства спортивного питания. «Я не могу советовать всем строить спортивные объекты, так как это не высокодоходный бизнес, но мы будем и дальше развивать наш спортивный комплекс Nova Arena. В частности, запланировано строительство еще двух мини-футбольных залов, крытого зала для игры в футбол 8 x 8 и большого крытого комплекса для пляжных видов спорта, а также общежития для спортсменов», — рассказывает собеседник издания.

Если говорить про проекты небольшого масштаба, то за последние годы интерес бизнеса может и не вырос, но изменился качественно, полагает исполнительный директор Национальной ассоциации организаторов мероприятий (НАОМ) Эдуард Суворов. Раньше участие носило характер социальной ответственности крупного бизнеса перед регионом, где у него расположены основные мощности. Сейчас по-прежнему личные пристрастия лиц играют значительную роль, но стало больше рациональности. Спортивные мероприятия превращаются из отдельных соревнований и матчей в спортивный праздник. ■