



ГОЛЬФ:
ИНВЕСТИЦИИ
В ЛУНКУ
спорт высоких
финансовых достижений

От «Аполлона»
до космических
гонораров

Равнение на финнов

Золотая миля
российского гольфа

ОТ «АПОЛЛОНА» ДО КОСМИЧЕСКИХ ГОНОРАРОВ

С тех пор как в 1971 году астронавт Алан Шепард тайком пронес на борт космического корабля «Аполлон» клюшку и мяч для гольфа, чтобы символическим ударом отметить свое приземление на Луну, вопрос о самом престижном виде спорта надолго отпал.

ТЕКСТ [Карина Мелкумян]

Существует и другая версия: никакой клюшки американский астронавт на борт корабля не пронес, а по мячу ударил на Луне подходящим по форме инструментом. Как бы там ни было, но ни одна страна мира на тот момент не демонстрировала такой безграничной преданности гольфу — ни на Луне, ни на Земле. Даже Шотландия, отвоевавшая себе после долгих споров с ближайшими соседями пожизненное звание «родины гольфа».

Пальма первенства

Если первый удар клюшкой по мячу был нанесен в Европе, то в дальнейшем в роли пионера на полях для гольфа традиционно выступала Америка. Первая в мире радиотрансляция гольф-турнира (US Open) в 1954-м — и первая трансляция по телевидению в 1957-м, самые щедрые призовые фонды — и самые доступные цены за уроки. Как следствие — самая многочисленная армия игроков в гольф. Сегодня это около 30 млн человек, и к 2020 году, по прогнозам, к ним могут примкнуть еще 10 млн.

Следом за американцами идут японцы, пережившие первую волну увлечения гольфом еще в 1960-х. Стабильно высокий интерес к гольфу держится в Европе. Но, как заметил президент компании Jacobsen Textron Дэвид Визерс, «центр тяжести гольфа переменчив». Сейчас доминирует Америка, но тенденции меняют-



ФОТО: © Corbis / East News

ся на глазах, и неизвестно, в какую сторону ветер подует завтра. Увлечение гольфом в Японии и Южной Корее уже ни для кого не новость, а вот, например, Вьетнам, Таиланд и Турция, активно развивающие так называемый туристический гольф, — относительно новые игроки на этом поле. Так же как Марокко, ОАЭ, Египет или Израиль. Многие не исключают, что следующая большая звезда гольфа придет из Азии, после чего вызовет настоящий бум у себя в стране. Именно так в свое время и произошло в Японии: в 1957 году неожиданно для всех Кубок мира по гольфу выиграл японец, и это так воодушевило его соотечественников, что гольф стал в этой стране одним из самых популярных видов спорта.

Пока же три из четырех турниров «Большого шлема» по гольфу проходят именно в США. Это старейший в стране турнир US Open, ведущий начало с 1895 года, PGA Championship, стартовавший в 1916 году, и, наконец, турнир, известный как Masters, основанный в 1934 году легендарным гольфистом Бобби Джонсом. Четвертый турнир, самый старый (1860) и, пожалуй, авторитетный — British Open, или просто The Open — проводится в Англии и Шотландии.

Спорт как бизнес

Призовые фонды на турнирах-мейджорах Старого и Нового Света, как правило, примерно одинаковы. Отличает их скорее атмосфера. «Это два совершенно разных поля, две разные истории», — объясняет Мария Баликочева, ведущая гольфистка России, которая в этом году прошла отбор на British Women's Open и впервые в истории российского гольфа приняла участие также в US Women's Open. «На US Open более современные поля, там ощущаешь масштаб мероприятия, да и зрителей гораздо больше. Что же до состава участников, то он везде примерно на одном уровне». Пробриться в тур задача не из простых, конкуренция очень высока. Но в случае успеха спортсмен автоматически получает определенное количество очков, которые поднимают его рейтинг.

Пропуском на один из самых престижных и масштабных по числу спонсоров и сумме призового фонда американских турниров PGA Tour может стать только очень высокий уровень мастерства. Каждое событие PGA Tour привлекает десятки спонсоров, общий призовой фонд год от года растет с завидным постоянством (примерно с \$30 млн в начале 1990-х до \$300 млн к началу 2013-го).

Такого коммерческого размаха не демонстрирует ни одно другое состязание по гольфу, в том числе European Tour, европейский брат PGA. Кстати, именно к этому туру принадлежит главный отечественный турнир — Russian Open. 6 сентября это соревнование с призовым фондом €1 млн триумфально завершилось в московском клубе «Сколково». Победителем стал британец Ли Слеттери, заработавший €166 660.

Официальным началом коммерциализации гольфа можно считать 1922 год, когда организаторы US Open впервые ввели платную билетную систему: прежде посещение соревнований не стоило зрителям ни цента. Еще через восемь лет пришло время больших гонораров: Бобби Джонс, известный как «гений удара», впервые в истории выиграл все четыре титула «Большого шлема» и стал обладателем огромной по тем временам суммы, позволившей ему покинуть большой спорт и основать собственный турнир The Masters. В 1960-х, десятилетие покорения космоса, в гольфе

наступила эра космических гонораров.

В 1962-м состоялся первый в истории турнир с призовым фондом \$100 000. Победитель, Арнольд Палмер, получил \$25 000, а в 1967-м побил собственный финансовый рекорд, первым среди гольфистов заработав миллион долларов. Сегодня доходы его коллег позволяют им уверенно возглавлять рейтинги самых высокооплачиваемых спортсменов мира. Гонорары складываются не только из призовых отчислений за победу, но и от поступлений за участие в коммерческих проектах. Примером тому — два самых стабильных за последние годы фигуранта рейтингов Forbes американцы Тайгер Вудс и Фил Микелсон (в 2015 году доходы каждого превысили \$50,5 млн). Корпорация Electronic arts, гигант в области видеоигр, с 1998 года перечисляет Вудсу выплаты за гольф-симулятор, названный в его честь, —

НЕДВИЖИМОСТЬ, ПОПАВШАЯ В РАДИУС ГОЛЬФ-ПОЛЯ, ВЫРАСТАЕТ В ЦЕНЕ НА 25–40%

Tiger Woods PGA Tour Online. Помимо этого бюджет Вудса пополняется за счет контрактов с разными компаниями, в том числе с Nike, Rolex, Upper Deck и NetJets. Среди спонсоров Микелсона — автомобильный бренд Callaway, Barclay's, KPMG и Rolex.



© DTD, Rex Features/Fotodom

Гольф — игра преимущественно мужская, и гендерные стереотипы тут сломать не получается: заработки гольфисток на порядок уступают призовым, которые получают игроки-мужчины. Американка Стейси Льюис, заработавшая

за минувший сезон больше других гольфисток, получила всего \$2,5 млн призовых — в 20 раз меньше, чем Фил Микелсон. Рубеж в \$2 млн кроме нее преодолели две гольфистки: уроженка Южной Кореи Инби Пак (\$2,2 млн) и новозеландка Лидия Ко (\$2,08 млн). Шесть из первой десятки самых высокооплачиваемых гольфисток не дотянули даже до \$1,5 млн. Существенно более низкие призовые фонды женских турниров объясняются тем, что их зрительская аудитория в десятки раз меньше, чем аудитория мужских соревнований.

Олимпийские перспективы

Новый всплеск интереса к гольфу многие связывают с летней Олимпиадой 2016 года в Рио-де-Жанейро. Попытки приобщиться к Олимпийским играм в истории гольфа предпринимались дважды: в 1900 году в Париже и четыре года спустя в Сент-Луисе. Оба раза игры были приурочены ко Всемирным выставкам и прошли в их тени практически незаметно. Гольфисты взяли долгую олимпийскую паузу. «Я сначала не поняла, зачем надо было включать гольф в список летних олимпийских видов спорта, — у нас и так достаточно больших мейджоров, — говорит Мария Баликочева, единственная российская гольфистка, имеющая все шансы попасть в олимпийскую сборную страны и тренирующаяся сейчас как раз в гольф-клубе «Сколково». — Но теперь я смотрю на это иначе. Олимпийские игры могут привлечь внимание к гольфу в нашей стране, повысить его популярность: мероприятию такого масштаба эта задача как раз по силам».

РАВНЕНИЕ НА ФИННОВ

Гольф в России набирает все большую популярность. Увеличивается количество играющих и число клубов, в том числе предназначенных не только для супербогачей. Но для того, чтобы превратиться в полноценную индустрию, отечественному гольфу по-прежнему многого недостает.

ТЕКСТ [Алексей Лоссан]

По данным Ассоциации гольфа России, сегодня в стране насчитывается 4,5 тыс. игроков и 16 профессиональных полей. Для сравнения: всего в СНГ работают 28 полей, на которых тренируются 6,3 тыс. игроков. «В Подмосковье расположено несколько гольф-клубов, которые соответствуют международному уровню и в которых регулярно проводятся многочисленные, в том числе очень статусные, международные турниры», — рассказывает Тимур Сайфутдинов, генеральный директор агентства недвижимости Point Estate.

Гольф пришел в нашу страну еще в 1987-м, когда на улице Довженко открыли Московский городской гольф-клуб. Ветераны движения помнят, как идеолог проекта, известный шведский хоккеист Свен «Тумба» Юханссон, пригласил туда суперзвезд спорта Пеле и Майка Тайсона, дабы те сделали первые символические удары по мячу на советской земле. На земле — в прямом смысле слова, ведь никаких лужаек в районе «Мосфильма» тогда еще не было. Поле этого клуба до сих пор является усеченным — там всего девять лунок.

Первое профессиональное 18-луночное гольф-поле в московском регионе появилось в Нахабино в 1994 году, в загородном комплексе Le Meridien Country Club (сейчас «Москоу Кантри Клуб»). По словам Ирины Доброхотовой, председателя совета директоров компании «БЕСТ-Новострой», к началу 2000-х годов гольф начал распространяться и в регионах России: поля для этой игры есть в Казани, Ростове-на-Дону и даже в Красноярске. Сейчас в стране не меньше двух десятков клубов, одна-

ко в основном они сосредоточены вокруг Москвы. «Ограничивает развитие гольфа в регионах высокая стоимость строительства инфраструктуры — минимум €1,5–3 млн за поле», — говорит аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Тимур Нигматуллин.

Даже в московском регионе новые клубы открываются медленно. «В 2011 году, по данным Ernst & Young, было анонсировано строительство 10 новых гольф-клубов в московском регионе. Из них, насколько мне известно, открылись лишь четыре: гольф-клуб «Сколково», Forest Hills, Сорочаны и Акатово», — приводит пример Ирина Доброхотова.

«Гольф даже как вид спорта в России еще в основном в стадии стартапа. С точки зрения бизнеса это скорее любовь. Здесь ключевые факторы — популяризация и спортивные успехи. Потому что стратегически только девелоперской составляющей в отсутствие сильной спортивной в успешный бизнес гольф не превратить», — считает директор Ассоциации гольфа России Александр Кочетков.

Сейчас под эгидой Ассоциации гольфа России набирают обороты перспективные проекты: юниорский гольф позволит воспитать команду, которая будет успешно выступать на международных соревнованиях, а школьный нацелен на популяризацию гольфа и вовлечение в спорт и отрасль новых участников, рассказывает Кочетков. По его словам, на базе как минимум десятка полей постоянно проводятся серьезные турниры, формируются сообщества гольфистов, развивается гольф-культура, проходят обучение и тренировки.

«Чтобы создать полноценную гольф-индустрию, России предстоит пройти еще долгий путь, — соглашается Марат Богатырев, генеральный директор гольф-клуба «Сколково», самого передового в России на сегодня. — Значимая часть этого пути должна быть связана с пропагандой гольфа среди молодежи. Заинтересовав молодое поколение, мы на выходе рано или поздно получим массовость».

По словам экспертов, развитию гольф-индустрии не сможет помешать даже короткий сезон. «Таким странам с «коротким сезоном», как Финляндия, Швеция, Канада, их географическое положение не мешает успешно развивать гольф», — говорит Александр Кочетков. По его словам, в этих странах сотни полей и сотни тысяч гольфистов.

Серьезной проблемой при строительстве современных гольф-комплексов, считает Марат Богатырев, является необходимость закупки импортных комплектующих и оборудования за валюту. Экономический кризис не время для масштабных

СЕГОДНЯ НЕОБХОДИМО ВОВЛЕЧЬ И УДЕРЖАТЬ КАЖДОГО ПРИШЕДШЕГО В ГОЛЬФ ИЛИ НА ГОЛЬФ

инвестиций в гольф-инфраструктуру. Есть проблемы и на законодательном уровне. «Взять хотя бы Земельный кодекс. Нам приходится платить около миллиона долларов в качестве земельного налога. Это весьма обременительно для нашего проекта. Мы, конечно, могли бы оформить эту землю как спортивный объект, но тогда автоматически попадаем под ряд иных ограничений, которые будут тормозить наш бизнес. Было бы здорово придумать какой-то выход для проектов, подобных нашему, это дало бы значимый импульс развитию инфраструктуры для гольфа в стране», — говорит Марат Богатырев.



ЗОЛОТАЯ МИЛЯ РОССИЙСКОГО ГОЛЬФА

Можно ли запустить затратный гольф-проект в кризисные времена и за два неполных сезона обеспечить 50-процентную заполняемость клуба? Опыт гольф-клуба «Сколково» говорит, что да.

ТЕКСТ [Наталья Филатова]

Защита инвестиций

«Сколково» сегодня — один из самых ярких девелоперских проектов, вторая «Золотая миля», с той лишь разницей, что инфраструктура Остоженки формировалась одновременно со строительством в этом районе элитных жилых комплексов, а основную ценность району придает историческая застройка и географическая близость к Кремлю. А «Сколково» как инвестиционно привлекательный проект начал создаваться фактически с нуля: компания Millhouse выкупила здесь 80 га к 2007 году, когда район еще не ассоциировался с инновационным центром и бизнес-образованием.

Рядом с деревней Сколково в километре от МКАД были самозахватные огороды, ЛЭП, питающая район Одинцово, — место для строительства элитного жилья выглядело не самым привлекательным образом. Интуитивно было принято решение начать работу с улучшения имиджа всего района в целом, создания элитарной атмосферы, и гольф-поле стало идеальным решением этой зада-

чи. Во всем мире поле для гольфа поднимает цену на расположенную рядом коммерческую недвижимость в среднем на 30%. Правда, одновременно девелоперы понимают, что это очень длинная инвестиция: стоимость строительства хорошего гольф-поля составляет от \$10 млн, а окупится оно в лучшем случае через 8–12 лет. Для российских девелоперов это довольно долгий срок, чтобы сделать инвестицию привлекательной. С другой стороны, дорогое жилье без инфраструктуры к тому моменту уже никто не покупал. И Millhouse стал первым девелопером, решившим привлекать покупателей уровнем инфраструктуры. К тому же аудитория, готовая стать первым потребителем этой инфраструктуры, в районе уже была: в Сколково находится поселок Фонда развития международного университета (ФРМУ), где живет много состоятельных граждан.

— Наличие поселка ФРМУ было для нас хорошим мотивационным фактором, — поясняет генеральный директор гольф-клуба «Сколково» Марат Богатырев, руководивший проектом с самого его начала в 2007 году. — В наличии был так называемый отложенный спрос, но отсутствовал объект рекреации. Еще важно понимать, что к тому моменту Millhouse земельным участком вложилась в создание расположенной по соседству Московской школы управления «Сколково». Логика развития этого по-настоящему международного проекта подсказывала, что его следует дополнить каким-то иностранным лоском. Гольф-поле — супервариант. Соответственно, у нас появилась вторая сильная мотивация: сбалансировать территорию, поддержать и развить свою инвестицию в Московскую школу управления.

План на салфетке

Вторая половина 2007 года ушла на поиски архитектора, который бы спроектировал поле; выбирали между известными специалистами — Джеком Никлаусом (см. справку), Арнольдом Палмером и Гарри Плейером. В результате выбор пал на Джека.

— С одной стороны, это, конечно, выглядит достаточно банальным решением — просто обратиться к лучшему в мире специалисту по строительству гольф-полей, — комментирует ситуацию Марат Богатырев. — Но если хочешь посмотреть лучший в мире баскетбол, то включаешь матчи НБА. Если надо построить трассу «Формулы-1» — обращаешься к лучшему архитектору Герману Тильке. Потому что альтернативы нет. Так и с гольфом.

Марат ездил в гости к архитектору, и его впечатлило то, что к «Никлаус-плаза» в городе Уэст-Палм-Бич ведет Jack Nicklaus Avenue. Уровень популярности блистательного в прошлом гольфиста на родине зашкаливал. К моменту их встречи Никлаус уже успел побывать в районе Сколково и прекрасно помнил площадку. «Джек во время обеда взял салфетку и на ней нарисовал контур нашего участка, по памяти. И показал, как примерно могут быть расположены лунки», — делится воспоминаниями Богатырев.

В 2008-м поле было спроектировано, но грянул экономический кризис, спутавший все карты. Посткризисный 2009-й был грамотно потрачен на хлопотное дело — перенос коммуникаций линии электропередачи. Чтобы впечатлиться объемом проделанных работ, достаточно узнать, что, скажем, сейчас на этих 80 га земли высажено 2,5 тыс. деревьев и 100 тыс. кустарников, которые поливаются форсунками, подключенными к тысячам километров сигнального кабеля.

Разумно используя кризисный период, в 2010-м наконец решили приступить к масштабному строительству. В какой-то момент Никлаус стал навещать на стройплощадку с супругой — это, по словам знающих людей, явный признак его влюбленности в проект, который стал предметом гордости гуру.

«Сложность этого проекта заключалась в том, что нужно было из совершенно ровного поля, над которым проходила линия электропередачи, сделать сложный ландшафтный рельеф, — говорит Олег Кустиков, председатель совета директоров компании «Процион», которая реализовывала проект. — Был проведен большой объем работ по перемещению грунта, создана система искусственных водоемов, высажены деревья.

\$25 млн

в такую сумму обошлось строительство поля гольф-клуба «Сколково» и его озеленение

«ЧТОБЫ ВЫЯСНИТЬ, КАКОВ НАСТОЯЩИЙ ХАРАКТЕР ЧЕЛОВЕКА, СЫГРАЙ С НИМ В ГОЛЬФ»

[ПЭЛЕМ Г. ВУДХАУЗ, АНГЛИЙСКИЙ ПИСАТЕЛЬ]

Особенно сложно было соответствовать высоким требованиям Джека Никлауса, но мы рады, что все получилось». В мае 2014-го поле мирового уровня на 18 лунок было готово к игре. В компании Millhouse РБК+ сообщили, что строительство поля и его озеленение обошлись в \$25 млн.

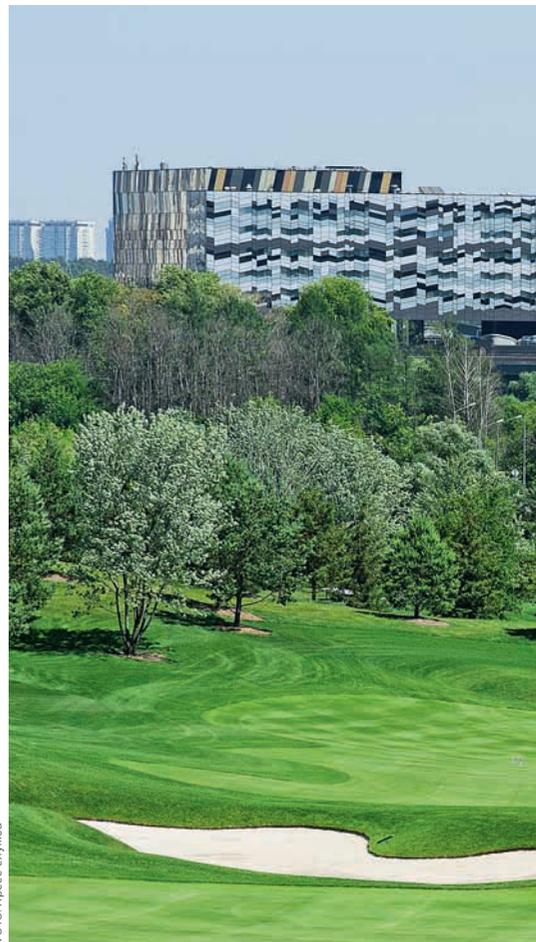


ФОТО: Пресс-служба



ФОТО: Rex Features/Fotodom

Джек Уильям Никлаус по прозвищу Золотой Медведь — американский профессиональный игрок в гольф. За свою карьеру выиграл в общей сложности 18 крупных турниров. В числе первых попал в World Golf Hall of Fame — Зал мировой славы гольфа (1974). По окончании карьеры занялся публицистикой, а также организовал фирму по изготовлению оборудования для гольфа Nicklaus. В качестве архитектора Никлаус спроектировал множество успешных спортивных объектов.



Импортозамещение в действии

Гольф — это не только элитарный спорт, но скорее «образ» жизни (причем здоровый!) и отличная возможность для бизнес-встреч. Во всем мире гольф-клуб — это место ведения бизнеса: игра может длиться около четырех часов. Вокруг никого нет, то есть можно в тишине обсудить важные вопросы. Поэтому вопрос членства в клубе — всегда достаточно тонкий момент: закрытое или открытое, пожизненное или годовой абонемент. Важно учесть и привлекательность для клиентов, и экономический момент.

Владельцы «Сколково» рассматривали два варианта: закрытый клуб с пожизненным членством и полуоткрытый, когда можно купить годовое членство, поиграть в гольф в качестве гостя клуба. «В России пожизненное членство не самый востребованный формат — общество еще не научилось мыслить такими долгосрочными горизонтами. В итоге рабочим остался полужакрытый вариант», — рассказывает Богатырев.

Членство в гольф-клубе «Сколково» на сезон сегодня стоит 730 тыс. руб. Семейное (распространяется на супруга и двоих детей) — 880 тыс. руб. Максимально клуб рассчитан на 500 членов, сейчас их уже 260. «Важно, что мы кроме прочего организуем своим клиентам любопытный досуг — проводим интересные турниры, развиваем культурную программу. Очень многие, кто раньше играл только за границей, теперь посещают наш клуб, потому что мы обеспечили соответствующий уровень», — объясняет Марат Богатырев. Вот оно, импортозамещение в действии! По оценкам

Марат Богатырев,
член совета директоров гольф-клуба «Сколково»:

ФОТО: Пресс-служба



«Мы строили клуб в расчете на самого привередливого клиента и самые высокие стандарты. Клуб для пожизненного членства. В США стоимость такого членства — от \$500 тыс., в Азии — до \$1 млн, в Европе доходит до €300 тыс. Вот на этих клиентов мы и ориентировались. До сих пор эти люди не ходили в русские гольф-клубы. И мы меняем эту ситуацию».

господина Богатырева, 80-процентное заполнение клуба гарантирует ему операционную окупаемость. Ведь молодой клуб не забывает и об иных источниках привлечения дохода. Гольф-сообщество — прекрасная аудитория для многих премиальных брендов. Соответственно, клуб — идеальная площадка для их позиционирования. Например, у «Сколково» возникли эксклюзивные контракты с компаниями Audemars Piguet и Audi. «Купание в лучах славы друг друга дает производителям лучших товаров совершенно новые возможности», — считает Марат Богатырев.

Сегодня на проекте гольф-клуб «Сколково» работают около ста человек, и только двое из них — иностранцы: англичане Ник Солски (гольф-директор) и Мэтью Марш (старший гольф-профессионал). Еще одно проявление полноценного использования внутренних резервов! Главным гринкипером стал россиянин, кандидат биологических наук с кафедры спортивного газоноведения Тимирязевской академии Денис Колтыхов. В течение года его наставником был вице-президент Ассоциации гринкиперов США Джо Бэйди. Теперь Денис прекрасно справляется с обязанностями самостоятельно и руководит командой отечественных гринкиперов из 50 человек.

Millhouse — инвестиционная компания, подконтрольная Роману Абрамовичу. Зарегистрирована в Лондоне. Основной вид деятельности — управление крупными активами в различных сферах экономики, от авиаперевозок до медиарынка. Значительная часть активов относится к сфере коммерческой недвижимости.

Песок на поле тоже отечественный: тонкий и белый, как на карибских пляжах, но из Воронежа. Песок для гольф-поля должен соответствовать жестким параметрам. Для его сертификации в мире существуют всего две лаборатории — во Флориде и Шотландии. «Тест во Флориде мы прошли только с 11-го захода — именно с воронежским песком», — говорит Богатырев.

Сегодня гольф-клуб «Сколково» не просто поле, а чемпионская площадка. «Мы можем сказать, что удовлетворены воплощением в жизнь наших планов. Всего на второй год существования у нас уже поселился самый значимый российский турнир — Russian Open с призовым фондом €1 млн. Это самый грандиозный турнир, на который может претендовать Россия. Он с успехом завершился 6 сентября, получив от лучших гольфистов мира самые высокие оценки», — делится Марат Богатырев. «Во время Евротура все отметили, что это поле действительно чемпионского уровня», — говорит Олег Кустиков.

Дом, который построил Бан

В гольф-клубе не только поле разработано одним из лучших специалистов, но и клубный дом построен знаменитым архитектором. Шигеру Бан — фактически символ современного искусства в архитектуре.

— Когда обдумывалась концепция стилистики клубного дома, не было задачи создать яркий образчик именно современной архитектуры, — рассказывает Марат Богатырев, — иначе через 20 лет он бы выглядел уже старомодно. Необходимо было построить то, что будет современным и через сто лет. Что-то в стиле домов Френка Райта. То, что в процессе строительства поля рядом возник Инновационный центр «Сколково», тоже очень сильно повлияло на облик объекта, да и проекта в целом. Когда географическое название становится синонимом слова «инновации», это налагает дополнительные обязательства, стилистические в том числе. Так что выбор Шигеру Бана был совершенно оправдан.

Инновационный центр повлиял не только на стиль клубного дома, но и на концепцию пространства в целом. Сейчас вокруг центра строится много арендного жилья: оно рас-

Евгений Плющенко, двукратный олимпийский чемпион в мужском одиночном катании:



«Гольф-клуб «Сколково» — это фантастическая площадка, с прекрасными условиями для игры, несмотря на наш климат. Одно из главных достоинств, что он находится в 15 минутах езды от центра города, и можно заехать поиграть перед работой, если вы любите рано вставать, или после рабочего дня. Я, например, часто приезжаю поиграть после ледовой тренировки. Я сейчас только осваиваю тонкости этой игры. Хочу выйти на приличный любительский уровень и думаю, что в следующем году буду заниматься под присмотром тренера».

считано на студентов-предпринимателей и наемных менеджеров, которые планируют приезжать сюда и в расположенную рядом бизнес-школу «Сколково» для получения бизнес-образования, преподавателей, лекторов — таков формат университетского кампуса. Чтобы лучше понять, как развитие района может повлиять на инвестиционный климат, владельцы проекта «Сколково» приняли решение временно отложить строительство жилых объектов. «Мы вообще не забываем про окупаемость инвестиционной стоимости проекта в целом. Конечно, мы обязательно будем строить на территории жилье. Просто ждем подходящий для этого момент», — уточняет Марат Богатырев.



САМЫЕ ДОРОГИЕ КЛЮШКИ ДЛЯ ГОЛЬФА

Honma Golf's Five Star Set — цена каждой клюшки в наборах, которые производит японская компания Honma, начинается от \$5400; их изготавливают вручную из лучших сортов дерева прославленные мастера семьи Такуми. Самый дорогой набор клюшек Honma из 14 предметов (в том числе сумка для клюшек и аксессуары) обойдется в \$76 тыс. Клюшки включают детали, изготовленные из 24-каратного золота и платины.

РБК+ «ГОЛЬФ» (16+)

Тематическое приложение к журналу «РБК+» является неотъемлемой частью журнала «РБК» № 10 / 2015

Распространяется в составе журнала. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Гольф»: Ксения Татарникова
Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Анна Сытина

Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректор: Ирина Степачева-Бохенек
Главный редактор журнала «РБК»: Валерий Владимирович Игуменов
Арт-директор проектов РБК+: Ирина Борисова

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1