



cutting through complexity

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОЛЬФА

Индустрия гольфа в России и СНГ: тенденции развития и прогнозы на будущее

golfbenchmark.com



Предисловие

Мы хотим выразить особую благодарность всем представителям индустрии гольфа в России и странах СНГ за помощь в подготовке данной публикации, особенно национальным федерациям и ассоциациям гольфа и их представителям:

- Национальная ассоциация Гольфа Армении,
Карен Оганесян
- Федерация гольфа Азербайджана,
Доминик Ноутон
- Федерация гольфа Казахстана,
Константин Лифанов
- Федерации гольфа Кыргызской Республики,
Алексей Конев
- Ассоциация гольфа Молдовы,
Роман Остапенко
- Ассоциация гольфа России,
Денис Жеребко
- Всеукраинская федерация гольфа,
Олег Корбан



Д-р Андреа Сартори,
партнер KPMG Advisory Ltd.,
руководитель подразделения
КПМГ по оказанию
консультационных услуг
индустрии гольфа

T: +36 1 887 7100

E: andrea.sartori@kpmg.hu

Обращение д-ра Андреа Сартори, руководителя подразделения КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки

Исторически индустрия гольфа развивалась в странах с растущей экономикой и населением, чей уровень личного благосостояния позволял им думать не только о хлебе насущном. Несмотря на то что родиной гольфа считается Шотландия (гольф зародился там более 500 лет назад), в конце XIX столетия игра быстрыми темпами начала распространяться не только в Великобритании, но и в Северной Америке, что по времени совпало с эпохой развития промышленного производства. Сегодня крупнейшим рынком гольфа в мире являются США: там насчитывается свыше 25 млн игроков и почти 16 000 площадок.

В регионе Европы, Ближнего Востока и Африки (регион ЕМА) гольф также получил широкое признание. Игра пользуется огромной популярностью в странах Северной и Центральной Европы, особенно в Швеции и Германии, которые являются крупнейшими после Великобритании европейскими рынками гольфа. Развитие гольфа на Ближнем Востоке происходило одновременно с быстрым развитием инфраструктуры и бизнес-среды. Гольфом как видом спорта в регионе ЕМА занимается более 6,5 млн человек, и к услугам имеется 7 000 полей.

В эпоху СССР гольфа на территории РСФСР и союзных республик как такового не было. Открытие первого гольф-клуба в регионе состоялось в 1988 году в Москве; в последующие два десятилетия в регионе было открыто еще несколько клубов, однако их количество было незначительным. Хотя после 2005 года и было построено несколько новых полей для гольфа, факторами, сдерживавшими более широкое распространение игры, стали низкий уровень информированности населения о гольфе и достаточно жесткие критерии членства в большинстве клубов, для того чтобы подчеркнуть элитарный характер игры. Сегодня в СНГ насчитывается свыше 6 000 игроков в гольф и построено около 30 стандартных полей; еще примерно 30–40 проектов находится на разных этапах планирования и строительства. Учитывая продолжающийся рост интереса к игре, мы считаем, что рынок открывает перед компаниями, так или иначе связанными с гольфом, очень заманчивые перспективы.

Предполагается, что немалая роль в развитии гольфа будет принадлежать представителям разрастающегося среднего класса и верхнего сегмента среднего класса; кроме того, на популяризацию игры и увеличение количества игроков направлен также ряд инициатив. Местные органы управления индустрии гольфа принимают ряд инициатив для популяризации гольфа, таких как создание полей, на которых смогут играть и тренироваться игроки со средним достатком, вовлечение в игру юных игроков, а также проведение большего количества соревнований и турниров.

Лично я считаю, что Россия и страны СНГ обладают огромным потенциалом для развития гольфа в регионе: ожидается, что в период с 2013 по 2020 гг. ежегодно будет открываться от пяти до семи новых гольф-полей. Однако строительство полей для гольфа, курортов и жилья – исключительно сложная задача, к тому же далеко не всегда можно гарантировать финансовый успех предприятия. Как мы уже видели во многих других регионах мира, невнимательное отношение к основным факторам, определяющим спрос и предложение на местах, или строительство объектов без учета потребностей и требований рынка могут обернуться для заказчиков и девелоперов огромными расходами.

Мы очень надеемся, что представленные в настоящей публикации результаты исследования станут для вас ценным источником информации, и готовы подробно ответить на все вопросы и предоставить вам любую интересующую информацию.

Более подробная информация, наши публикации, отчеты и результаты изучения конкретных практических примеров индустрии гольфа размещены на нашем веб-сайте: www.golfbusinesscommunity.com

Развитие индустрии гольфа в России и СНГ: тенденции и прогноз

В своем интервью д-р Андреа Сартори, руководитель подразделения КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа, говорит о проблемах, стоящих перед индустрией гольфа в России и СНГ, и рассказывает о возможностях, которыми ее представители могут воспользоваться.

Вопрос: Какие тенденции, по вашему мнению, имеются в гольф-индустрии сегодня?

Ответ: Преобладающая часть спроса по-прежнему приходится на зрелые, уже сформировавшиеся рынки, такие как Великобритания, Швеция и Германия. Вместе с тем индустрия гольфа в странах с развитым рынком столкнулась со стагнацией предложения, а в отдельных регионах в прошлом году количество закрывшихся гольф-полей и вовсе превысило количество открывшихся. На протяжении всего последнего десятилетия было очевидно, что вектор развития гольф-индустрии смещается в сторону стран с развивающимися рынками, в частности стран Дальнего Востока и БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), где гольф, предполагающий определенный стиль и образ жизни, является ценным дополнением к многим крупномасштабным проектам строительства жилья и курортных зон. Я вижу такой вариант развития событий: помимо развивающихся направлений

гольф-туризма (Турция, Вьетнам), заниматься строительством объектов гольф-индустрии в ближайшие несколько лет будут и быстрорастущие экономики мира.

Вопрос: Если говорить о регионе СНГ, то как бы вы оценили ситуацию с гольфом на данный момент?

Ответ: На момент распада СССР гольф в стране почти отсутствовал. Однако в последние 20 лет индустрия гольфа не стояла на месте, и сейчас в регионе действует около 30 стандартных* гольф-клубов, из которых на Россию приходится 16, на Казахстан и Украину – по пять. В Узбекистане и Кыргызстане действует по одному гольф-клубу, а в Беларуси, Азербайджане и Грузии** первые гольф-клубы откроются уже в этом году (в Минске, Губе и Кахетии соответственно). Необходимо отметить, что в дополнение к стандартным полям для игры в гольф в России действует примерно 10 полей менее чем на девять лунок, или полей для короткой игры, «Пар-3»,

и расположены они на всем протяжении от Москвы и Санкт-Петербурга до Иркутска и далее на восток до Приморского края. В число других гольф-полей данной категории входят поля популярных гольф-клубов «Ариал» в Алматы (Казахстан) и загородного клуба «Арагат Вэлли» в Ереване (Армения).

Как правило, гольф-клубы расположены вблизи крупных населенных пунктов и во многих случаях позиционируются как эксклюзивные объекты, которые ассоциируются с роскошью и высоким уровнем жизни. Работы по проектированию значительной части, а точнее примерно половины всех полей для гольфа в России, выполняли приглашенные известные архитекторы.

В состав Содружества независимых государств (СНГ) входят следующие страны: Армения, Азербайджан, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Украина и Узбекистан.

Гольф-поля в странах СНГ



Примечание: одно гольф-поле расположено в Южно-Сахалинске, Россия

Основные характеристики спроса и предложения услуг индустрии гольфа в регионе

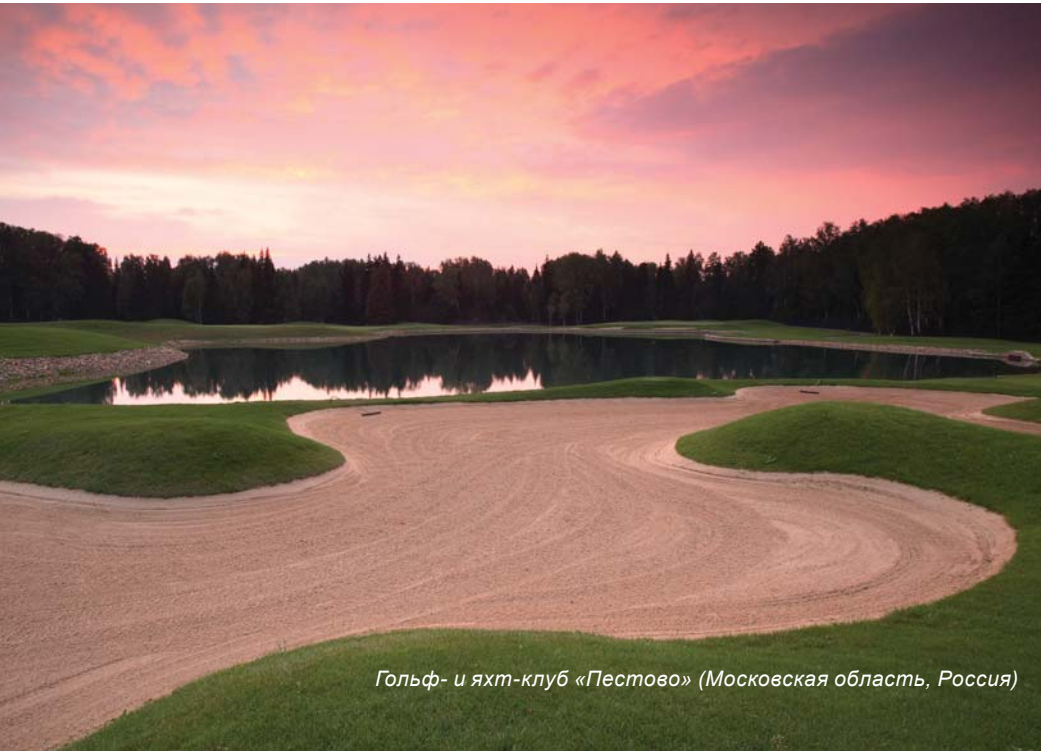
	Количество игроков***	Количество стандартных гольф-полей			
		Всего	36 лунок	18 лунок	9 лунок
Россия	4 500	16	–	7	9
Украина	~1 000	5	1	2	2
Казахстан	650	5	–	4	1
Узбекистан	~100	1	–	1	–
Кыргызстан	60	1	–	–	1
Итого:	~6 300	28	1	14	13

*** Расчетные оценки предоставлены местными федерациями и ассоциациями гольфа.

* Стандартные поля для гольфа минимум на 9 лунок (за исключением полей с меньшим количеством лунок/полей «Пар-3»).

** Грузия не входит в состав СНГ, однако мы включили данные по этой стране с целью отразить тенденции развития гольф-индустрии в Закавказье.

Источник: исследование КПМГ



Гольф- и яхт-клуб «Пестово» (Московская область, Россия)

Вопрос: Какова общая численность игроков в гольф в СНГ и что делается для увеличения их количества?

Ответ: Наш недавний опыт работы в странах СНГ свидетельствует о том, что гольф в регионе по-прежнему воспринимается как игра для лиц с высоким социальным статусом и представителей бизнес-сообщества. Этот факт находит свое отражение в относительно небольшом количестве гольфистов: на данный момент в регионе насчитывается около 6 000 игроков при общей численности населения примерно в 280 млн человек, поэтому показатель участия равен 0,002% (для сравнения: в Турции этот показатель составляет 0,007%, в Чехии – 0,5%, в Финляндии – уже 2,7%). Если попытаться составить собирательный образ гольфиста, то это состоятельный мужчина в возрасте 35–55 лет, который зачастую рассматривает гольф скорее как неплохой способ завести нужные знакомства, нежели как настоящий спорт или хобби, которому можно посвящать свободное время.

В последние годы в этих странах гольф старались сделать более доступным для игроков младших возрастных категорий. В некоторых странах юниорам предоставлена возможность участвовать в тренировочных программах академий

гольфа либо за умеренную плату, либо и вовсе бесплатно. В качестве примера можно привести инициативу для молодежи Казахстана, в рамках которой юниоры могут посещать академию бесплатно, и включение уроков гольфа в программу российских школ, при этом в следующие три–пять лет планируется распространить действие этой программы уже на 1 000 школ. Superior Golf Club в Харькове (Украина) реализует программу обучения для школьников девяти и десяти лет, в которой уже приняли участие от 900 до 1 000 детей.

Интересный способ популяризации гольфа придумали в Молдове. Несмотря на отсутствие в стране гольф-полей, лица, проявляющие интерес к игре, могут бесплатно взять несколько первых уроков на тренировочном поле.

В интервью представители многих гольф-клубов и академий в странах, которые пользуются наибольшей популярностью у туристов из СНГ (Турция, ОАЭ, Испания (юг страны) и Финляндия), отмечают постоянный рост спроса со стороны туристов из СНГ на использование гольф-объектов для игры или обучения, в связи с чем некоторые академии гольфа нанимают тренеров, владеющих русским языком, или переводчиков.

Мнения представителей местных федераций и ассоциаций гольфа о перспективах развития гольфа в соответствующих странах:

«Федерация гольфа Казахстана прилагает огромные усилия для популяризации игры в стране, которые предусматривают бесплатные уроки в рамках юниорских программ, проведение на протяжении уже девяти лет этапа Европейского Челлендж-Тура Kazakhstan Open, а также многие другие инициативы. Несмотря на то что гольф – это относительно молодой вид спорта в стране, рост количества юниоров и включение гольфа в состав олимпийских видов спорта вселяет уверенность, что гольф в Казахстане в дальнейшем будет развиваться быстрыми темпами».

Федерация гольфа Казахстана

«В ближайшие годы мы ожидаем серьезного пополнения в рядах игроков в гольф, чему в немалой степени будет способствовать реализация четырех основных инициатив:

- включение гольфа в школьную учебную программу и развитие школьной спортивной инфраструктуры на основе малых форм гольфа;
- открытие муниципальных полей для гольфа и коммерческих полей на 9 лунок, на которых можно будет играть за умеренную плату, при поддержке государства на федеральном, региональном и местном уровнях;
- открытие коммерческих площадок для мини-гольфа, а также для любительского гольфа на территории парков (отдыха и развлечений), отелей, спортивных комплексов, на дворовых территориях при поддержке местных бизнесменов и государства;
- федеральное и региональное финансирование развития гольфа в регионах, обладающих потенциалом для такого развития».

Ассоциация гольфа России

«На сегодняшний день большинство жителей Украины воспринимают гольф как игру для избранных, а поэтому не рассматривают его как доступный вид спорта. Наша цель – сделать так, чтобы играть в гольф мог каждый, что позволит в течение следующих нескольких лет придать ему массовый характер. С этой целью мы приступили к реализации программы строительства муниципальных тренировочных объектов, которые дадут возможность многим жителям страны прийти на площадку и попробовать свои силы, и это не отнимет у них много времени и не будет дорогим удовольствием. Открытие первых муниципальных тренировочных площадок в Ужгороде и Крыму планируется уже в ближайшие годы».

Всеукраинская федерация гольфа

Вопрос: Как, по вашему мнению, будет развиваться индустрия гольфа в следующие несколько лет?

Ответ: Нам известно о 30–40 проектах в регионе СНГ, находящихся на разных этапах планирования, причем большая их часть реализуется в России (примерно 20–30 проектов). Большинство этих проектов представляет собой интегрированные гольф-курорты, которые включают компоненты жилой недвижимости, объекты гостеприимства, отдыха и развлечений. Только в этом году в России ожидается открытие свыше пяти новых полей для гольфа (в Москве, Санкт-Петербурге и на побережье Черного моря), а также расширение еще на 9 лунок уже действующего в Казани поля для гольфа.

Учитывая планы развития местных федераций гольфа, мы ожидаем, что начиная с текущего года и по 2020 год включительно ежегодно будет открываться по пять–семь новых полей для гольфа. По моему мнению, в кратко- и среднесрочной перспективе гольф в регионе будет продолжать оставаться игрой для избранных. Однако у Ассоциации гольфа России есть амбициозные планы значительно увеличить к 2020 году количество игроков в стране. Это потребует серьезных усилий и реализации крупномасштабных инициатив по популяризации игры, в число которых должны войти широкое освещение в СМИ, проведение на своих полях профессиональных турниров и включение занятий гольфом в школьную программу. Такого рода инициативы окажут положительное влияние на рост спроса и, наряду со строительством доступных гольф-объектов (менее сложных и менее дорогих полей и тренировочных площадок), будут способствовать повышению общей информированности населения о гольфе как о виде спорта, что может в средне- и долгосрочной перспективе обеспечить дальнейший рост рынка.

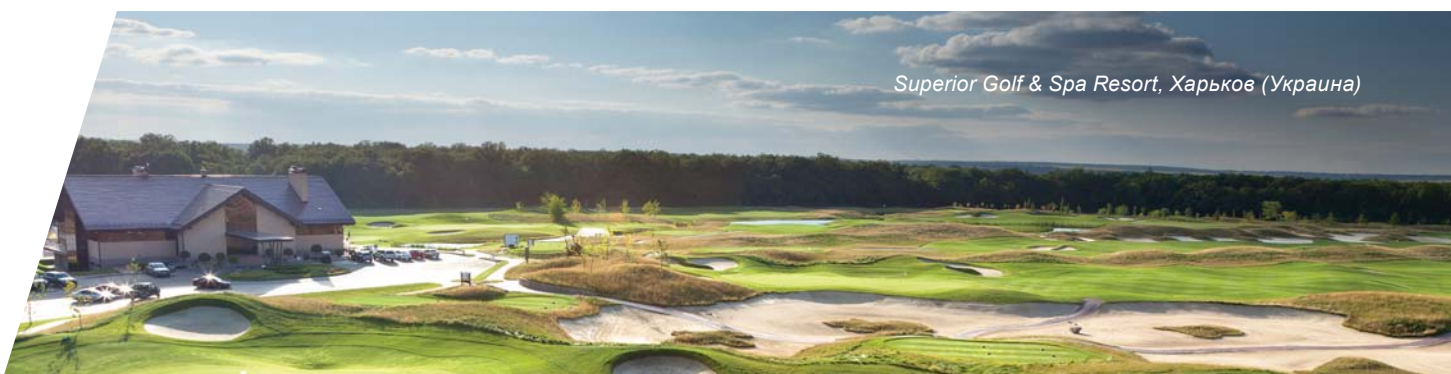
Для достижения перечисленных целей крайне важно придерживаться тщательно продуманной стратегии развития игры. В случае успеха Россия сможет стать одним из наиболее быстро растущих рынков гольфа, что будет стимулировать создание новых гольф-полей и в России, и в странах, пользующихся наибольшей популярностью у российских туристов.

Вопрос: Какие ключевые факторы следует учитывать при реализации в этих странах девелоперских проектов, в рамках которых предполагается строительство в том числе и гольф-клубов?

Ответ: В большинстве случаев сам по себе гольф вряд ли способен принести ощутимую прибыль, особенно в странах, в которых отсутствует традиция игры. Однако включение гольфа в крупные интегрированные девелоперские проекты может стать одним из важнейших факторов, который обеспечит этим проектам успех. На этапе подготовки концепции проекта крайне важно не рассматривать каждый компонент в отдельности, а понять синергию между гольфом и прочими компонентами проекта, например жилье, объекты гостеприимства и дополнительные возможности для отдыха и развлечений. В частности, рассматривая взаимосвязь между гольфом и компонентом жилой недвижимости, девелоперам необходимо помнить, что большинство жителей, покупающих дома в жилом комплексе, в состав которого входит и гольф-клуб, на самом деле в гольф не играют, а выбирают это место потому, что им нравятся виды и красота ухоженных зеленых полей. Во всем мире доля домов и коттеджей в жилых комплексах, в которых есть гольф-клубы и которые покупают люди, действительно играющие в гольф, составляет менее трети от всего продаваемого в таких комплексах жилья.

Большинство строящихся проектов в регионе позиционируются как эксклюзивные объекты, которые без каких-то дополнительных предложений в основном не являются прибыльными. Однако во имя выгоды от всего проекта собственники готовы покрыть операционные убытки гольф-клубов. Наш опыт показывает, что подобная стратегия в долгосрочной перспективе не имеет будущего. Девелоперам, стремящимся к строительству действительно рентабельных гольф-объектов, будь то отдельное поле для гольфа или интегрированный гольф-курорт/ жилой городок, следует приступать к реализации проекта только после тщательной оценки рыночных тенденций, проработки концепции объекта, подготовки прогнозов его операционной деятельности и оценки окупаемости проекта. Это позволит с самого начала сформировать четкое представление о соотношении рисков и доходности как каждого функционального компонента, так и всего проекта и послужит основой для принятия обоснованного и взвешенного решения в будущем.

Успешная реализация проекта в сфере гольфа – чрезвычайно сложная задача, но профессиональное планирование даст девелоперу возможность сформировать изначально верную концепцию. Я хотел бы привлечь ваше внимание к одной из наших публикаций, «Как преуспеть в строительстве поля для гольфа» ('A Blueprint for Successful Golf Course Development'): в ней представлен развернутый анализ ключевых факторов, определяющих в конечном итоге успех всего проекта. С этой, а также со многими другими публикациями, посвященными передовым наработкам КПМГ в сфере оказания услуг индустрии гольфа, можно ознакомиться на нашем сайте www.golfbusinesscommunity.com.

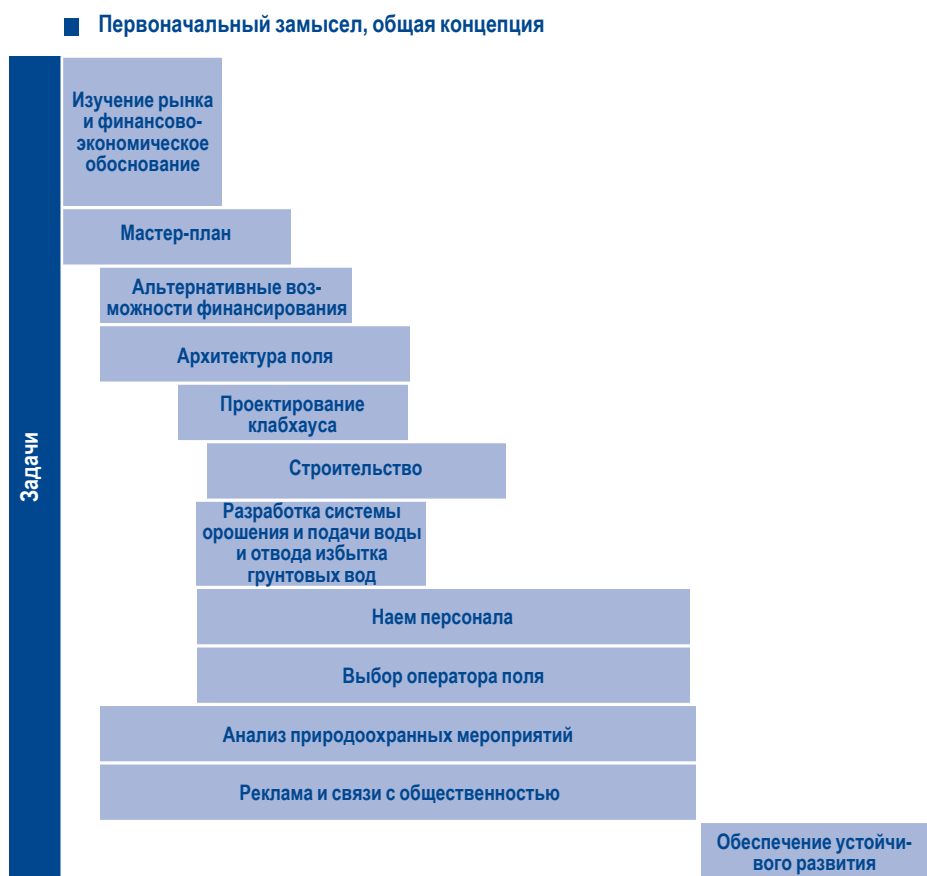
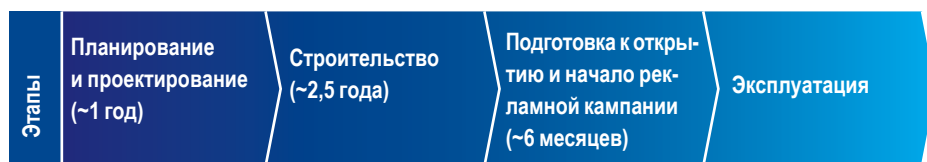


Superior Golf & Spa Resort, Харьков (Украина)

Вопрос: Какова средняя продолжительность строительства поля для гольфа? Есть ли какие-то особенности у аналогичных проектов в СНГ?

Ответ: Наш опыт показывает, что обычно на строительство гольф-поля уходит от трех до пяти лет (от начала планирования до окончания реализации концепции). На выполнение работ по планированию и проектированию поля обычно уходит год, а на само строительство требуется от 24 до 30 месяцев в зависимости от топографических особенностей участка, качества почвы, наличия источников воды, климатических особенностей и ожидаемого качества спроектированного поля.

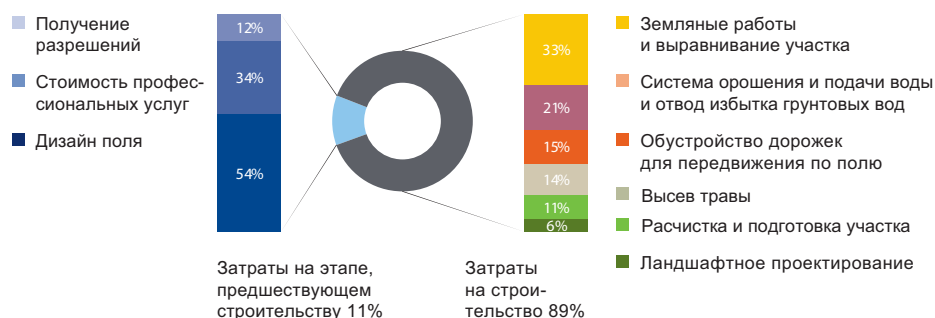
Одними из основных факторов, которые способны существенно влиять на продолжительность строительства гольф-полей в СНГ и, соответственно, на стоимость проекта, являются погодные условия и относительно короткий период, в течение которого можно выполнять строительные работы. Важным аспектом представляется планирование графика выполнения работ и мобилизация проекта, с тем чтобы непредвиденные задержки не повлияли на первоначальную смету проекта.



Вопрос: Основываясь на собственном опыте работы во многих регионах, можете ли вы назвать стандартную стоимость создания гольф-поля?

Ответ: Если в качестве примера взять поле на 18 лунок, то средняя величина затрат из расчета на одну лунку в регионе ЕМА составляет около 250 000 евро, а в среднем итоговая стоимость создания поля колеблется от 1,5 до 3 млн евро в зависимости от расположения и качества поля. При этом, если речь идет о строительстве высококачественных объектов, итоговая стоимость может с легкостью превысить и 10 млн евро, что не раз происходило в странах СНГ и Ближнего Востока. Что касается структуры затрат на строительство, которая в каждом конкретном случае разная, то в среднем 11% общей сметы на строительство поля осваивается на этапе, предшествующем строительству, и 89% – на этапе собственно строительства.

Расшифровка затрат на создание нового поля на 18 лунок (регион ЕМА)



Источник: исследование КПМГ



Вопрос: В свете проблем, которые сегодня испытывает строительный сектор, какие основные факторы необходимо учитывать в процессе строительства поля для гольфа?

Ответ: Я считаю, что угрозу для успешного развития гольф-индустрии представляют следующие три фактора:

- урбанизация, которая ограничивает объемы земельных ресурсов и возможность/удобство доступа к объектам;
- дефицит водных ресурсов и необходимость охраны окружающей среды, которые влияют на величину затрат;
- альтернативные возможности для проведения досуга и влияние других современных тенденций к формированию образа жизни.

Это, пожалуй, самые важные факторы, и представителям гольф-индустрии необходимо выработать действенные соответствующие решения, используя для этого нестандартные подходы и способы работы с общественностью. Для стран с большой территорией, таких как Россия и Казахстан, ограничение объемов земельных ресурсов представляет куда меньшую угрозу, чем для стран, обладающих небольшой территорией. Более глубокого анализа потребует влияние вопросов охраны окружающей среды

и альтернативных способов времяпрепровождения. Я также уверен, что в сегодняшних условиях большие шансы на успех гарантированы заказчикам проектов, которые при планировании и выполнении строительных работ придерживаются философии, нацеленной на устойчивое развитие. В первую очередь необходимо особое внимание уделять передовым наработкам, пользе для общества и экономической жизнеспособности проекта.

Вопрос: Что вы могли бы посоветовать девелоперам или инвесторам, выходящим на рынок гольф-индустрии?

Ответ: Я хотел бы еще раз подчеркнуть важность планирования и создания сильной команды профессионалов, прежде чем начинать тот или иной проект, поскольку необходимо провести всестороннее и тщательное планирование, исследование рынка и работать в тесном сотрудничестве с консультантами, архитекторами и проектировщиками с целью создания концепции, которая удачно впишется в потребности рынка. Знание того, как позиционировать новый объект, как продвигать его на целевом рынке и как сделать его бренд узнаваемым, дополнительно повысит шансы такого объекта на успех. Новым проектам

придется серьезно конкурировать с другими формами проведения досуга и возможностями, из которых потребитель может выбирать, на что именно потратить свои деньги. Для того чтобы стать успешным и выгодно выделяться из массы себе подобных, новый проект должен быть действительно инновационным, учитывать возможные изменения и быть готовым принять их.

Если вы хотите подробнее узнать о том, какое именно содействие КПМГ может оказать в вашем начинании, свяжитесь с представителями подразделения КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа через наш веб-сайт www.golfbusinesscommunity.com.

Д-р Андреа Сартори



Подразделение КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки Андреа Сартори организовал в 1999 году. С момента создания подразделения его состав существенно вырос и теперь насчитывает более 20 международных консультантов, специализирующихся на оказании услуг в области гольфа и недвижимости, а само подразделение приобрело статус крупнейшего консультанта в сфере недвижимости в регионе ЕМА по вопросам гостеприимства, развлечений и отдыха. На протяжении всего периода работы в КПМГ д-р Сартори принял участие более чем в 100 проектах для индустрии гольфа, которые предусматривали изучение рынка и подготовку финансово-экономических обоснований, проведение оценок, обзоров операционной деятельности и бизнес-планирование для строительства объектов многофункционального назначения, отелей, курортов, гольф-клубов, строительства апартаментов, используемых на условиях таймшера, казино и тематических парков более чем в 20 странах мира, и наладил прочные деловые отношения с ведущими представителями отрасли. Андреа выступил с идеей и в дальнейшем стал организатором Гольф-Бизнес-форума (Golf Business Forum) и онлайн-платформы Golf Business Community, а также инициатором исследований индустрии гольфа (Golf Benchmark Survey). На его мнение ссылаются солидные профессиональные издания, а сам он в качестве приглашенного докладчика часто выступает на международных конференциях и семинарах. В 2010 году Андреа вошел в подготовленный Golf Inc. список 35 наиболее влиятельных представителей индустрии гольфа.

О нас

Специалисты подразделения КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа прекрасно разбираются в бизнес-аспектах и обладают значительным опытом работы в индустрии гольфа. Мы предоставляли профессиональные услуги девелоперам по вопросам создания новых гольф-полей и модернизации действующих во многих странах Европы, Ближнего Востока и Африки.

В частности, мы работали со многими девелоперами гольф-клубов и зон отдыха, интегрированных в многофункциональные проекты, над разработкой концепции и оценкой окупаемости проектов, в которых гольфу отводилась далеко не последняя роль. Мы также помогали нескольким собственникам и операторам действующих гольф-полей в разработке мер,

направленных на повышение операционной эффективности и учитывающих усиление конкуренции на рынке. Помимо оказания широкого спектра профессиональных услуг наше подразделение принимает активное участие в реализации ряда других инициатив, связанных с индустрией гольфа.

В число наших клиентов, с которыми мы работаем в разных странах мира, входит несколько организаций сферы гольфа и недвижимости, заинтересованных именно в индустрии гольфа. Кроме того, КПМГ тесно сотрудничает с партнерами индустрии, которые принимают активное участие в мероприятиях КПМГ и исследованиях, посвященных передовым наработкам и интеллектуальному лидерству.

Совместно с фирмами сети КПМГ на местах мы имеем возможность оказывать услуги высочайшего качества, сочетая для этого наш международный опыт с опытом и знаниями местных специалистов. В КПМГ в России и СНГ работает свыше 3 800 специалистов; офисы КПМГ открыты и работают в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Новосибирске, Казани, Красноярске, Перми, Алматы, Астане, Атырау, Тбилиси, Ереване, Баку, Бишкеке, Киеве, Донецке и Львове.



Как и чем мы можем вам помочь?

Концептуализация проекта и инвестиционное планирование: разработка реалистичных и реализуемых концепций в рамках краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного инвестиционного планирования.

Исследование рынка и финансово-экономическое обоснование проектов: анализ земельного участка, его расположения и анализ рынка, а также комплексный финансовый анализ с целью определения потенциальной доходности инвестиций.

Бизнес-планы: стратегическое направление для реализации концепций проектов от подбора персонала до маркетинга и продаж.

Управление проектами: общее управление и координация проектов – от инициирования и планирования до начала строительства.

Услуги по оценке: проведение оценки активов и бизнеса.

Поиск партнеров по финансовой и операционной деятельности: содействие в продаже проектов, находящихся в процессе строительства. Услуги предполагают подготовку и доработку информационного меморандума для потенциальных инвесторов и операторов в течение всего процесса поиска партнеров вплоть до момента знакомства с потенциальными инвесторами, а также оказание клиенту консультационного содействия в процессе проведения переговоров.

Услуги по сопровождению корпоративных сделок: содействие в продаже гольф-полей и гольф-курортов, включающее поиск потенциальных финансовых и стратегических партнеров.

Подбор поставщиков: содействие в поиске и подборе управляющих компаний, архитекторов гольф-полей, мастер-планировщиков, строительных компаний и т.д.

Консультационные услуги по вопросам проектирования: подготовка задания для проектировщиков, на основе которого будет проводиться строительство гольф-объекта, и контроль за тем, чтобы проект предусматривал функционал, который будущий оператор сможет использовать в полном объеме, эффективно и с максимальной выгодой.

Анализ операционной деятельности: анализ существующих объектов и рыночных возможностей с целью разработки стратегий повышения прибыли.

Подразделение КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа в регионе ЕМА по-прежнему стремится делать все возможное для развития этого рынка. В рамках программ интеллектуального лидерства КПМГ реализует различные инициативы, которые призваны помочь компаниям, работающим в индустрии гольфа, принимать взвешенные и обоснованные решения.



В 2006 году КПМГ опубликовала первое **исследование индустрии гольфа (Golf Benchmark Survey)**, ставшее одним из крупнейших исследовательских проектов, которые когда-либо проводились в данной области. Сравнительное исследование предполагает получение информации о рынке путем сбора и публикации сопоставимых данных. Его основная цель – предоставить возможность участникам рынка сравнить результаты своей деятельности с высокими, средними и низкими показателями по региону деятельности. С момента публикации первого исследования его география расширилась, и теперь в дополнение к нескольким отчетам по региону ЕМА подготовлены отчеты по новым регионам – Индии, Китаю, Японии, ЮАР и странам Карибского бассейна.

В рамках сопоставительного анализа подразделение КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа в странах Европы, Ближнего Востока и Африки также опубликовало ряд дополнительных исследований рынка, включая исследование, посвященное затратам на создание поля для гольфа в регионе ЕМА ('Golf Course Development Cost Survey in EMA'), исследование значения гольфа в этом регионе ('The Value of Golf to Europe, Middle East and Africa'), а также отчет о гольф-туризме ('The Golf Travel Insights Report').

Найти более подробную информацию о наших публикациях и получить бесплатный доступ ко всем нашим исследованиям можно на сайте golfbenchmark.com.



Golf Business Community (Деловое гольф-сообщество) – это эксклюзивная онлайн-платформа для представителей индустрии гольфа, которые заинтересованы в том, чтобы налаживать и развивать деловые контакты, получать результаты последних исследований и новостей гольф-индустрии и быть в курсе основных событий.

Golf Business Community является виртуальным и интерактивным местом встречи представителей международного гольф-сообщества. Сайт также предусматривает регулярную новостную рассылку ('e-newsletter'), включающую новости/интервью, результаты опросов и последних исследований, качественную бизнес-аналитику и возможность установления деловых контактов и связей через социальные сети.

Более подробную информацию можно найти на golfbusinesscommunity.com.



Гольф-Бизнес-форум является уникальным мероприятием, предназначенным для профессионалов гольф-индустрии, во время которого они имеют возможность встречаться, делиться опытом, обмениваться идеями и устанавливать новые деловые связи. Форум быстро зарекомендовал себя как главное событие в индустрии гольфа в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, в котором принимают участие самые влиятельные представители индустрии, включая девелоперов гольф-полей и недвижимости, инвестиционные группы, банки, фонды прямых частных инвестиций, мастер-планировщиков, архитекторов гольф-полей, операторов и поставщиков. На Гольф-Бизнес-форум приезжают участники с пяти континентов, а поддержку мероприятию ежегодно оказывают многие ведущие игроки индустрии гольфа.

Более подробная информация о предстоящих мероприятиях представлена на сайте golfbusinessforum.com.

Контактная информация

Андреа Сартори

Руководитель подразделения КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа

Партнер

T: +36 1 887 7100

E: andrea.sartori@kpmg.hu

Свен Осмерс

Руководитель практики по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости в России и СНГ

Директор

T: +7 495 937 44 77

E: svenosmers@kpmg.ru

Ник Оукли

Подразделение КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа

Менеджер

T: +36 1 887 7100

E: nicholas.oakley@kpmg.hu

Ксения Савельева

Подразделение КПМГ по оказанию консультационных услуг индустрии гольфа

Старший консультант

T: +36 1 887 6546

E: kseniya.savelyeva@kpmg.hu

Информация, содержащаяся в настоящем документе, носит общий характер и подготовлена без учета конкретных обстоятельств того или иного лица или организации. Хотя мы неизменно стремимся представлять своевременную и точную информацию, мы не можем гарантировать того, что данная информация окажется столь же точной на момент получения или будет оставаться столь же точной в будущем. Предпринимать какие-либо действия на основании такой информации можно только после консультаций с соответствующими специалистами и тщательного анализа конкретной ситуации.

© 2013 ЗАО «КПМГ», компания, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации и являющаяся частью группы KPMG Europe LLP; член сети независимых фирм КПМГ, входящих в ассоциацию KPMG International Cooperative ("KPMG International"), зарегистрированную по законодательству Швейцарии. Все права защищены. Напечатано в России.

КПМГ, логотип КРМГ и слоган "cutting through complexity" являются зарегистрированными товарными знаками ассоциации KPMG International.

Переведено с разрешения KPMG Tanácsadó Kft.