

че за третье место, «Урал-Грейт» стал четвертым — наивысшее достижение для команды с 2004 года. Из этого результата менеджмент «Урал-Грейта» пытался извлечь и коммерческую выгоду. Прошлым летом холдинг «Сатурн-Р» вместе с клубом запустил акцию с участием игроков «Урал-Грейта», в которой баскетболисты рекламировали бытовую технику. Коммерческую составляющую проекта стороны не раскрывали.

Однако уже в сезоне 2008/09 положение дел в баскетбольном клубе вернулось на «круги своя». Команда, демонстрируя очень неровную игру, пока не попадает в зону play off, что привело к отставке тренерского штаба команды во главе с Романом Двиняниновым.

Клуб с самой большой в Перми историей — хоккейный «Молот-Прикамье», похоже, смирился с ролью команды, которая, кроме выступлений во втором по силе российском дивизионе, ни на что большее не претендует. Подняться выше не позволяют более чем скромные возможности пермской ледовой дружины. Пониженный три года назад в классе «Молот» до сих пор играет в высшей лиге, которая с этого сезона разделена на три дивизиона. А в сезоне 2007/08 «Молот», выступая без очевидных срывов, вышел в play off, где уступил уже в первом раунде. В настоящее время клуб уже не привлекает внимание скандальной хроникой. Руководству «молотобойцев» удалось урегулировать все конфликтные ситуации с долгами предыдущих лет.

При этом «Молот» не видит себя в числе участников одного из самых амбициозных спортивных проектов — Континентальной хоккейной лиги. «Для вступления любого клуба в КХЛ нужно подтвердить финансовую состоятельность хоккейной организации. Бюджет команды КХЛ сегодня должен быть не меньше \$ 20–25 млн, а это для „Молота“ пока нереально», — заявил накануне сезона президент клуба Герман Третьяков. На прежнем уровне осталось финансирование команды на сезон 2008/09 — примерно 70 млн руб. Большая часть этого бюджета была обеспечена средствами краевого бюджета.

Таким образом, ни один из клубов Прикамья не смог встретить экономический кризис, имея в активе устойчивую бизнес-модель, которая бы позволила наполнять бюджет клуба вне зависимости от складывающейся конъюнктуры. В числе пермских команд нет таких, которые имели бы долгосрочного частного партнера. Не приходится надеяться и на помощь краевых властей. Не исключается ситуация, когда при ухудшении экономической обстановки в регионе «спортивные» деньги будут переведены на более насущные нужды. Выход для клубов состоит в том, чтобы суметь зарабатывать самостоятельно. Этого можно достичь при успешной реализации не менее трех направлений — доходов с арены, продажи игроков и реализации рекламных возможностей.

Пока основания для такой успешной деятельности есть, видимо, только у «Амкара», который благодаря успешным выступлениям последних лет на продаже нескольких ведущих игроков может заработать до половины необходимого команде бюджета. Будучи наравне с «Урал-Грейтом» командами с большой для своего уровня посещаемостью, обе команды могли бы с этого получить прибыль при увеличении цены на билеты. При сочетании этих факторов и умении заключать долгосрочные спонсорские контракты пермские клубы, видимо, смогут обеспечить себе стабильное существование.



BOSS
HUGO BOSS

Магазин «Boss»
Сибирская, 25 / тел. 212-31-10

реклама