

ОБЩЕСТВО

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

Достаточно ли имеющихся у нас на сегодня возможностей, чтобы гарантировать выполнение главной задачи? Посмотрите, какие российские клубы постоянно попадают в плей-офф. Есть пять команд, которые стабильно попадают в эту часть чемпионата. И есть несколько команд, которые бьются за попадание в плей-офф и не всегда с этой задачей справляются. Повторюсь, для нас эта задача до сих пор является амбициозной, но выполнимой. Да, есть примеры, когда команды с небольшими бюджетами попадали в плей-офф, и мы намерены этот список пополнить. Команду мы строили исходя из данной задачи. А вообще у российских команд, которые стабильно попадают в эту стадию турнира, бюджеты начинаются от 600 млн руб.

— Как обстоят дела с поиском генерального спонсора?

— На сегодняшний день очереди из претендентов нет, но работа идёт постоянно. Потенциальных спонсоров тоже можно понять — они хотят получать что-то для себя взамен. Поэтому мы работаем в том числе и над самоподвижением, узнаваемостью. Нельзя просто так ходить по предприятиям и просить денег, нужна концепция «мы вам интересны, потому что...».

— По крайней мере, можно отталкиваться от того, что матчи «Пармы» — самые посещаемые в России.

— Так и есть. Да, мы самые посещаемые, но немалая доля билетов на игры была бесплатной. То есть заполненный на 100% стадион «Молот» совершенно не означает, что на игру были проданы все билеты. И с нового сезона этот потенциальный ресурс для привлечения финансовых средств мы будем использовать максимально полно. Бесплатные билеты останутся, но только для наших социальных проектов, благотворительности, и их доля значительно сократится. Мы намерены больше зарабатывать на этой статье доходов. С другой стороны

мы заверю, что поднимать цены мы не будем, а на некоторые позиции, наоборот, немного снизим, в частности в партнерстве.

— Во сколько в среднем обходится организация одной игры?

— Мы платим аренду, оплачиваем свет, звук, организацию шоу, охрану, медобеспечение и т. д. Одна игра обходится в среднем в 1,5 млн руб. И даже аншлаги с реализацией сувенирной продукции не окупали расходы. То есть в этом вопросе нам для начала нужно хотя бы выйти «в ноль». Но ещё раз отмечу, что даже если мы будем зарабатывать на билетах в несколько раз больше, чем раньше, то это кардинально не изменит ситуацию с доходами. Нужно искать и другие способы.

Не надо забывать одну важную деталь: в Единую лигу ВТБ пока только принимают команды, по своей воле никто не вышел. Рано или поздно может наступить такой момент, что руководство лиги будет рассматривать заявки новых команд и решит допустить наиболее состоятельную. И если новая заявка будет финансово весомее нашей, то существует риск того, что нас могут заменить другим клубом.

— Буквально пару недель назад было объявлено, что в клубе появились новая должность и новый человек — президент Сергей Богуславский. Расскажите, как теперь будут делегироваться полномочия в руководстве.

— Я остаюсь на прежней должности генерального директора. Функционал мой не поменяется. Полномочия президента прозрачно обозначены — улучшение финансовой составляющей, привлечение спонсоров, сегмент маркетинга также будет находиться в подчинении у президента. При этом называть Сергея Станиславовича новым человеком нельзя, он с 2014 года является членом Совета фонда развития пермского баскетбола «Парма».

Сергей Богуславский, президент БК «Парма»:

— Нам необходимо немного изменить экономическую модель клуба. Современная реальность ставит нам задачи больше зарабатывать самостоятельно и меньше ориентироваться на привлечение бюджетных средств. Главная задача — выживать максимум финансовых возможностей. Во-первых, считаю, что у нас не до конца реализован потенциал превращения затрат в доходы — у нас есть такие статьи расходов, как страхование, транспорт, которые можно превратить в доходы. Например, в прошлом году статью расходов «Питание» превратили в финансовую помощь. Также считаю, что мы можем лучше использовать маркетинг. Фактически «Парма» стала спортивным брендом номер один в крае, и это тоже нужно использовать.

В глобальном смысле нам нужно думать, как перейти на следующий уровень, когда мы можем задерживать игроков у себя, чтобы у нас был костяк и мы могли ставить более амбициозные задачи.

Николай Мазурс, главный тренер БК «Парма»:

— При комплектовании команды мы исходили из своих возможностей. Мы искали талантливых и атлетичных игроков, которых собираемся вывести на новый уровень, они должны у нас прогрессировать. Считаю, что в прошлом году селекционная работа была успешной, в этом году состав немного моложе. С подписанием контракта с Янисом Блумсоном у нас появился баланс между опытом и молодостью.

Если говорить о чемпионате в целом, то думаю, что конкуренция в лиге в новом сезоне усиливается. Команды, которые не очень успешно сыграли в прошлом сезоне, сделали изменения в селекции, добавили в состав иностранцев. Поэтому будет непросто.



В Прикамье малоимущим семьям за рождение третьего ребёнка будут платить по 10 тыс. рублей в месяц

На заседании краевого правительства 27 сентября чиновники рассказали о новом механизме поддержки семей, среднедушевой доход которых меньше прожиточного минимума. Планируется, что в случае, если в 2019 году в такой семье родится третий ребёнок (или последующие — четвёртый, пятый и так далее), ей будет выплачиваться по 10,2 тыс. руб. ежемесячно. Эта сумма соответствует величине прожиточного минимума.

Для получения выплат семье нужно принести в органы социальной защиты по месту жительства заявление, свидетельство о рождении ребёнка и справку о доходах. За консультацией можно обращаться в министерство социального развития, его территориальные управления и МФЦ.

По словам заместителя председателя правительства Пермского края Татьяны Абдуллиной, ожидается, что в 2019 году выплату получат сразу 3770 семей.

Губернатор Прикамья Максим Решетников сообщил, что федеральный центр увеличил долю софинансирования из федерального бюджета с 32 до 73%. Учитывая это, Пермский край получит на эти цели 340 млн руб. вместо 120 млн руб., как планировалось ранее. Регион со своей стороны выделит 134 млн руб. Деньги уже предусмотрены в проекте бюджета на 2019–2021 годы.

Глава региона также отметил, что без увеличения федеральной поддержки бюджет края не потянул бы такой большой объём выплат. Теперь региональные власти края попробуют убедить федеральный центр не ограничивать эти выплаты только 2019 годом, а сделать программу долгосрочной.

Уполномоченный по правам ребёнка в Пермском крае Светлана Денисова отметила, что, поскольку выплаты запланированы только на определённый период, сейчас в крае нельзя снижать темпы увеличения мест в детских садах для детей от полутора до трёх лет. Кроме того, нужно усилить работу в сфере повышения финансовой грамотности и самозанятости семей.

Максим Решетников порекомендовал уполномоченному провести круглый стол по вопросам материального обеспечения семей с детьми и выработать рекомендации по дальнейшей эволюции системы социальной поддержки в Пермском крае.

«Авиадвигатель» вошёл в новый санкционный список США

АО «ОДК-Авиадвигатель» стало одной из 12 российских компаний, вошедших в новый санкционный список США. По мнению Госдепартамента, работа конструкторского бюро противоречит национальной безопасности и внешнеполитическим интересам этого государства. Информация об этом содержится в документе, опубликованном на сайте Федерального реестра США. Он вступил в силу 26 сентября.

Предприятиям из списка нельзя поставлять американские товары и технологии двойного применения. За этим будет следить Минторг США, который откажет в лицензии компаниям, желающим осуществить такую поставку. Нарушителям может грозить уголовная ответственность в виде штрафа до \$1 млн или 20 лет тюрьмы.

Напомним, АО «ОДК-Авиадвигатель» разрабатывает и производит газотурбинные двигатели и установки для авиации, сферы транспорта и энергетики. Основные производственные мощности предприятия расположены в Перми. Общество входит в госкорпорацию «Ростех». Ещё один представитель корпорации, оказавшийся в списке, — научно-исследовательский институт «Вектор», расположенный в Санкт-Петербурге.

Вы можете оформить подписку на газету «Новый компаньон» с любого месяца и на любое количество экземпляров.



Подписчикам газеты «Новый компаньон» журнал «Компаньон magazine» доставляется бесплатно.

Подробности по тел.: (342) 210-40-23, 210-40-26
e-mail: ltv@idk.perm.ru

реклама