

Экономические потери европейских футбольных клубов, вызванные коронавирусом

И.В. СОЛНЦЕВ, кандидат экономических наук.

E-mail: ilia.solntsev@gmail.com

ORCID: 0000-0001-9562-8535

РЭУ им. Г. В. Плеханова,

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

Аннотация. Целью данного исследования является анализ экономических последствий пандемии коронавируса COVID-19 в европейском футболе, их сравнение с российской практикой и разработка предложений по управлению футбольными клубами в новых условиях. Автор приходит к выводу, что при условии возобновления игр финансовые потери европейских футбольных лиг ограничиваются выпадающими доходами в день матча и сокращением спонсорских контрактов. При этом клубы могут воспользоваться сложившейся ситуацией, чтобы снизить затраты и реализовать новые коммерческие проекты. Точный объем ущерба зависит от сроков окончательного снятия ограничений и индивидуальных особенностей каждого клуба с учетом диверсификации выручки, коммерческого потенциала и структуры расходов.

Ключевые слова: экономика спорта; финансы в спорте; экономика футбола; финансы в футболе; оценка ущерба; COVID-19; влияние коронавируса на экономику

Введение

Спорт играет важную роль в жизни людей сразу по нескольким аспектам, причем существуют экономические оценки этого влияния. Так, коллектив британских исследователей [Davies et al., 2019] установил, что занятия спортом и физические упражнения позволяют:

- предотвратить или уменьшить проблемы физического и психического здоровья и снизить расходы на здравоохранение;
- адаптироваться в обществе (в первую очередь – молодым людям) и снизить уровень преступности;
- сформировать социальный и экономический капитал благодаря волонтерству;
- улучшить результаты в учебе (в первую очередь – психологические и познавательные возможности);

- сформировать позитивное восприятие окружающего мира (субъективное благополучие) – повысить уровень удовлетворенности жизнью или счастья.

Для Великобритании общий положительный эффект за 2014 г. был оценен авторами в 44,75 млрд фунтов. К негативным последствиям, формируемым спортом, относятся травмы; рост насилия и употребления алкоголя; социальная изоляция в спортивных клубах.

Целый ряд экономических эффектов, связанных со спортом, формируется за счет строительства инфраструктуры (стадионов, тренировочных центров, площадок и т.д.), создания новых рабочих мест, затрат населения на приобретение инвентаря и экипировки, а также на оплату занятий в секциях, посещение матчей, поездок в другие регионы в качестве участников соревнований и болельщиков. По данным совместного исследования нескольких европейских институтов [European Commission., 2018], в 2012 г. валовой внутренний продукт (ВВП), связанный со спортом, составлял 279,7 млрд евро, или 2,12% от общего ВВП Европейского союза. Кроме того, в индустрии спорта было занято 5,67 млн работников (2,72%). Иными словами, каждый 47-й евро и каждый 37-й работник в Европе напрямую связаны со спортом.

При этом формируемые эффекты заметно различаются в зависимости от вида спорта – его доступности и популярности. По обоим критериям один из явных лидеров в Европе – футбол. Для занятий этим видом спорта на любительском уровне не требуется специальной инфраструктуры и оборудования, что делает его доступным. Этот факт, а также зрелищность соревнований обеспечивают футболу высокую популярность. Согласно данным Nielsen¹, только в пяти странах Европы (топ-5 футбольных рынков: Англия, Германия, Испания, Италия, Франция) футболом интересуются около 131 млн человек. Лидирует футбол и по финансовым показателям: в 2018-м финансовом году выручка всех футбольных клубов Европы составила 21,083 млрд евро (среднегодовой темп роста с 2009 г. – 6,7%).

¹ URL: <https://www.nielsen.com/eu/en/insights/article/2018/fan-favorite-the-global-popularity-of-football-is-rising/>

Однако данные показатели были зафиксированы до пандемии коронавирусной инфекции, которая привела к остановке всех спортивных соревнований из-за угрозы распространения заболевания. Мировая индустрия спорта еще не сталкивалась с подобными проблемами, соответственно, отсутствуют и исследования возможных потерь как в целом, так и в разрезе отдельных видов спорта и соревнований.

Источникам дохода футбольных клубов и моделям ведения бизнеса посвящено довольно большое число работ. В начале 1970-х с подачи П. Слоуна были выделены две возможные стратегии: максимизация прибыли или полезности (англ. – utility, понимается как количество спортивных побед) [Sloane, 1971]. Однако многочисленные эмпирические и теоретические исследования, в которых предпринимались попытки проверить две эти конкурирующие гипотезы, не дали однозначного заключения в пользу какой-то одной из них. Впрочем, нужно отметить, что обе они носят сугубо теоретический характер – в современном спорте конечный финансовый результат во многом определяется спортивными победами (данный тезис является одной из гипотез и настоящего исследования).

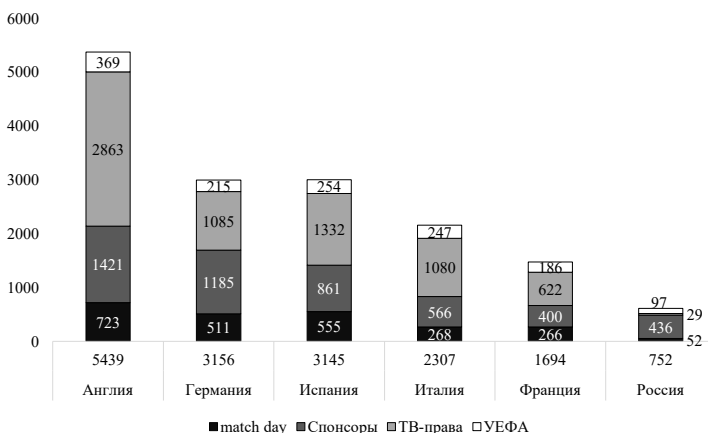
Ряд авторов рассматривали, как стратегия максимизации числа побед влияет на инвестиции в таланты, конкурентный баланс лиги и прибыль клубов [Dietl et al., 2011; Kesenne, 1996; Leach, Szymanski, 2015; Rohde & Breuer, 2016; Szymanski, 2010]. В других работах подробно рассмотрены различные аспекты организации финансов современных футбольных клубов [Szymanski, Kuper, 2009; Солнцев, 2019].

Целью настоящей статьи является оценка ущерба от остановки соревнований (и их последующего возобновления без зрителей) в топ-5 футбольных лигах Европы и Российской Премьер-Лиге, а также разработка рекомендаций по управлению футбольными клубами в новых условиях сохраняющихся ограничений на проведение массовых мероприятий.

Под ущербом в данной работе понимаются финансовые потери, связанные с недополученными доходами и ростом затрат. Следовательно, расчеты базируются на детальном анализе структуры выручки современных футбольных клубов.

Анализ структуры выручки футбольных клубов

Укрупненно доходы любого футбольного клуба состоят из четырех основных источников – выручка от проведения матчей (match-day), спонсорские контракты, продажа телеправ на трансляцию игр и призовые за участие в турнирах УЕФА. Как видно на рисунке 1, у каждой лиги своя структура выручки. За последние годы доля доходов от продажи телевизионных прав становится все весомее. Одновременно растет и разрыв по этому показателю между странами. Так, в 2018 г. телевизионные доходы высшей футбольной лиги в Англии и России составили соответственно 2,863 млрд и 29 млн евро.



Источник рис 1–4, 7: [UEFA, 2020].

Рис. 1. Структура доходов высших футбольных лиг Европы и России в 2018 г., млн евро

Каждый клуб Английской Премьер-Лиги (АПЛ) зарабатывает на телеправах больше, чем все остальные клубы ведущих чемпионатов Европы, без учета Барселоны и Реала. При этом именно в АПЛ доходы распределены наиболее равномерно: выручка самого успешного клуба превышает доходы последнего в списке в 1,6 раза, для Серии А этот показатель составляет 2,3, а лидирует ЛаЛига – 3,6².

² Отметим, что так было не всегда: до перехода на коллективную продажу прав лидер получал в 11,6 раза больше.

Еще более пестрая картина возникает при сравнении структуры выручки отдельных европейских клубов. Топ-20 европейских клубов по доходам от продажи ТВ-прав в 2018 г. представлены на рисунке 2. Как мы видим, различаются не только суммы выручки, но (еще более разительно) и ее доля в доходах каждого клуба.

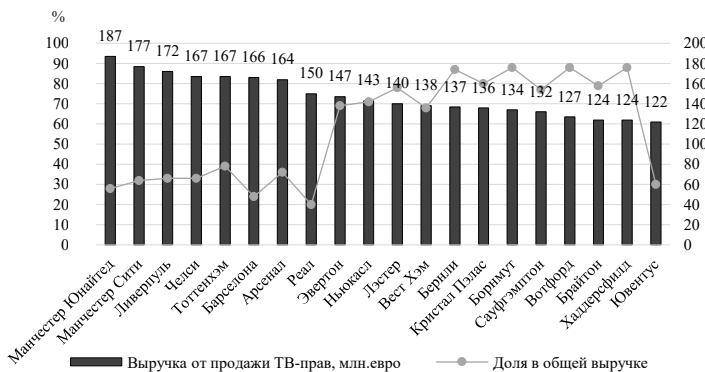


Рис. 2. Выручка от продажи ТВ-прав (правая шкала) и ее доля в общей выручке (левая шкала) клубов Европы в 2018 г., лидирующих по этому показателю

Российским клубам пока не приходится рассчитывать на подобные выплаты, и главный потенциал для заработка формируют две статьи дохода: выручка от проведения матчей и призовые за участие в еврокубках. Первое направление развивается активно, однако только у крупных клубов – «Спартака», «Зенита», «ЦСКА» и «Краснодара». Определяющим фактором здесь является база болельщиков, которые приходят на стадион и тратят деньги. Два других важнейших фактора – качество инфраструктуры и вместимость арен. После 2018 г. количество современных стадионов в России выросло, однако даже клубы, проводящие свои матчи на аренах ЧМ-2018, не всегда могут похвастаться высокой посещаемостью (ФК «Сочи», «Урал», «Рубин»). В результате в целом по лиге процент таких доходов остается минимальным в Европе – 7% (рис. 1).

Двадцатка европейских клубов, заработавших больше других на проведении матчей в 2018 г., представлена на рисунке 3.

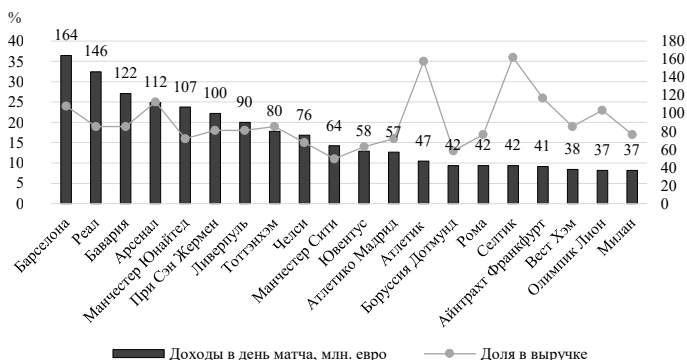


Рис. 3. Выручка в день матча (правая шкала) и доля в общей выручке (левая шкала) клубов Европы в 2018 г., лидирующих по этому показателю

Участие в Лиге чемпионов и Лиге Европы УЕФА может существенно улучшить финансовое состояние клуба, но эти доходы напрямую зависят от спортивных успехов. Совокупные выплаты клубам, участвующим в Лиге чемпионов, могут достигать 50 млн евро, но на подобную сумму можно претендовать лишь при условии выхода в ¼ финала. Лидеры по доходам УЕФА в 2018 г.³ представлены на рисунке 4.

Призовые в Лиге Европы выплачиваются по схожей схеме, но в существенно меньшем размере. Кроме того, участие в еврокубках позволяет хорошо заработать на билетах и атрибутике, а также может поспособствовать продаже игроков (об этом источнике дохода расскажем далее).

Косвенно спортивные результаты влияют и на остальные источники дохода – выручку от проведения матчей и поступления от спонсоров. Клубы, демонстрирующие красивую игру и набирающие очки, как правило, привлекают больше внимания зрителей, что положительно сказывается на посещаемости⁴, а, следовательно, и на доходах от продажи билетов, кейтеринга и мерчендайзинга (продажи атрибутики). Спонсоры также более

³ Разумеется, в другие годы состав лидеров будет иным, однако анализ годовых изменений структуры выручки не входит в задачи данного исследования.

⁴ Справедливости ради нужно заметить, что у некоторых клубов эта зависимость выражена не так явно – тут многое зависит от преданности болельщиков и профессионализма маркетологов.

охотно сотрудничают с клубами, претендующими на высокие места. Больше того, размер выплат по спонсорским контрактам напрямую определяется итоговым местом в турнирной таблице и участием клуба в статусных турнирах (доходы могут зависеть, например, от выхода в Лигу чемпионов и стадию, на которой клуб закончит свое выступление в ней)⁵.

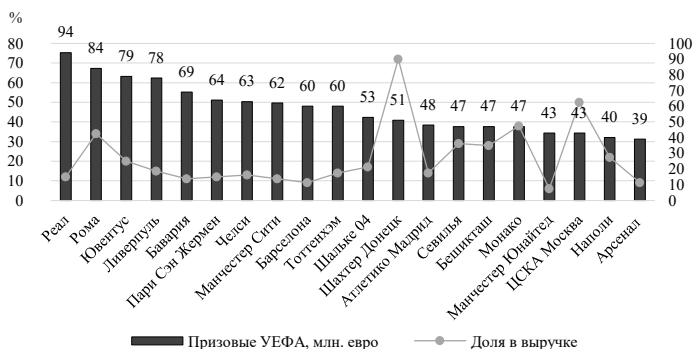


Рис. 4. Лидеры по выплатам от УЕФА в 2018 г.
(сумма призовых – правая шкала,
доля в выручке – левая шкала)

Топ-20 европейских клубов по сумме доходов от спонсорских контрактов в 2018 г. представлены на рисунке 5.

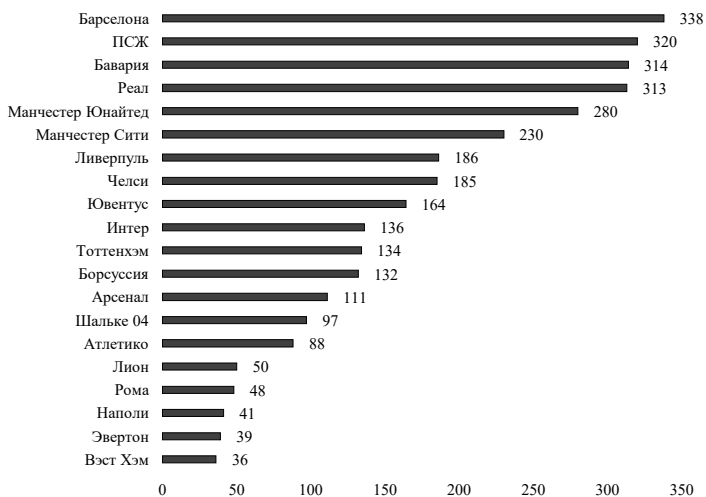
Важной статьёй выручки клубов является продажа игроков, однако в данной работе она не учитывается. Главная цель настоящего исследования – это оценка потенциальных потерь, а оценить недополученную выручку от трансферов в условиях ограничений весьма проблематично.

По данным KPMG⁶, в период с февраля по май 2020 г. совокупная рыночная стоимость игроков в европейских лигах из-за пандемии снизилась на 17,6%, или 6,6 млрд евро. С мая по август 2020 г. произошло увеличение на 3,8%, однако все это не находит отражения в отчетности клубов. Конкретный финансовый

⁵ Помимо результативности, спонсоры принимают во внимание бренд клуба, его популярность у болельщиков (посещаемость, телерейтинги), и, конечно, тут тоже многое зависит от эффективности маркетинга.

⁶ URL: https://footballbenchmark.com/library/player_valuation_update_slight_recovery_of_market_values

результат может быть определен только по итогам года и будет индивидуален для каждого клуба.



Источник: The Swiss Ramble.

Рис. 5. Клубы, лидирующие по заработкам на спонсорских контрактах, в 2018 г., млн евро

Далее, руководствуясь данными о структуре доходов, постараемся оценить в денежном выражении масштаб потерь для топ-5 лиг Европы и Российской Премьер-Лиги.

Оценка потенциальных потерь ведущих лиг Европы

Главным продуктом любого футбольного клуба, который и приносит ему деньги, является матч. Приостановка, а тем более – отмена соревнований ставит под угрозу абсолютно все статьи доходов. Следовательно, базой для расчета потенциальных потерь в нашем исследовании будет служить число несыгранных матчей, а оценить потери можно исходя из простой пропорции. Для этого мы определили процент оставшихся матчей для каждой лиги после того, как в марте 2020 г. все чемпионаты были приостановлены (табл. 1, рис. 6).

Число матчей и доходы футбольных лиг Европы

Лига	Число оставшихся матчей	Общее число матчей за сезон	Осталось сыграть, %	Match-day доходы, млн евро	Спонсоры, млн евро	ТВ, млн евро
АПЛ	92	380	24	723	1421	2863
Бундеслига	74	306	24	511	1185	1085
ЛаЛига	110	380	29	555	861	1332
Серия А	124	380	33	268	566	1080
Лига 1	101	380	27	266	400	622
РПЛ	64	240	27	52	436	29

Источник табл., рис. 6: составлено автором по данным KPMG Football Benchmark.

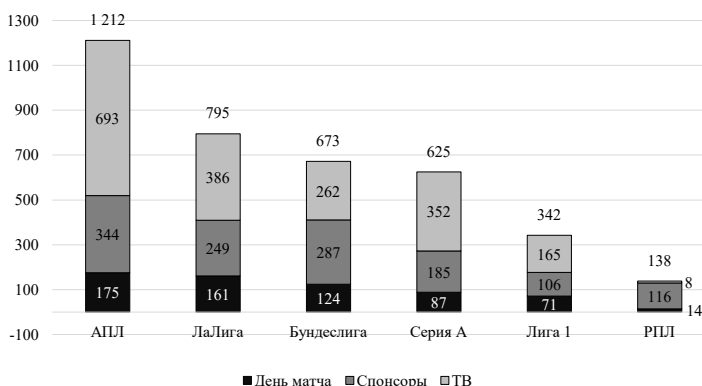


Рис. 6. Потенциальные потери клубов «большой пятерки» и РПЛ (при условии, что матчи, оставшиеся до конца первенства, не будут сыграны), млн евро

Отметим, что данные расчеты предполагают несколько допущений.

1. Учитывается только число отмененных матчей – игры без зрителей, а также с ограниченным числом зрителей (например, домашняя игра «ЦСКА», когда весной 2020 г. клуб, чтобы ограничить количество зрителей пятью тысячами для соблюдения социальной дистанции, устроил конкурс среди владельцев абонементов) незначительно, но увеличит сумму потерь.

2. Оценка и признание потерь в бухгалтерской отчетности будут отличаться для каждой из статей. Отдельные источники дохода у наиболее продвинутых клубов могут быть застрахованы;

выручка от продажи абонементов признается по-разному, и возможность возврата ее части требует индивидуального обсуждения с болельщиками; некоторые статьи дохода (точнее, их потеря) подпадут под категорию форс-мажорных.

3. Потери рассчитаны в евро, при этом для клубов РПЛ не очевидно, какой курс евро применять.

4. Рассчитаны величины потерь по каждой лиге, однако для каждого клуба внутри конкретной лиги глубина кризиса будет индивидуальна в зависимости от диверсификации выручки и обязательств перед игроками (в том числе от валюты обязательств по заработной плате).

5. Дополнительно нужно учесть призовые УЕФА. Благодаря возобновлению матчей после отмены ограничений участники Лиги чемпионов УЕФА-2019/20 и Суперкубка УЕФА-2019 должны получить в общей сложности 2,04 млрд евро⁷.

В июне 2020 г. проведение большинства чемпионатов возобновилось, так что приведенные на рисунке 6 цифры будут скорректированы в сторону уменьшения. Но здесь нужно иметь в виду следующие факторы.

Французская Лига 1 все же приняла решение закончить чемпионат, что привело к целому ряду судебных исков со стороны клубов, недовольных итоговым местом в таблице, а также к существенным финансовым потерям. В силу того, что часть матчей так и не была сыграна, лига не выполнила обязательства перед вещателями и спонсорами и лишилась соответствующих доходов⁸.

Права на трансляции матчей принадлежали компаниям *Canal Plus* и *beIN*, которые перечисляли деньги три раза в год равными траншами на счет лиги, которая в свою очередь распределяла их между клубами. После отмены сезона контракт был расторгнут, в итоге клубы недополучили оставшийся транш – и лиге пришлось брать кредит, чтобы компенсировать потери клубов. При этом была достигнута договоренность об увеличении ТВ-контракта на следующий сезон, а разницу между старым и новым контрактами (около 400 млн евро) разделили поровну между

⁷ URL: <https://ru.uefa.com/uefachampionsleague/news/0253-0e99cd0872f4-d9688bdfdadf-1000>—распределение-доходов-в-лиге-чемпионов-2019-20/

⁸ URL: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/murovei/2795083.html>, Денис Смирнов, Отказ Франции от рестарта – дорогая ошибка.

всеми клубами лиги. Однако эти деньги поступили только после возобновления сезона.

Существенные потери были связаны и со спонсорскими доходами. Летом 2019-го «Бордо» подписал контракт с сетью бистро *Regent* на 1,5 млн евро в год. Из-за пандемии все рестораны закрылись, и *Regent* разорвала соглашение, ссылаясь на форс-мажор. «ПСЖ», по оценкам экспертов, также недополучила около 20 млн евро по соглашению с международной сетью отелей *Accor Live Limitless*.

Наконец, клубы лиги недополучат доходы от трансферов игроков. Годом ранее – летом 2019-го – они заработали на этой статье 450 млн долл., в 2020-м, по прогнозам экспертов *L'Equipe*, эта цифра упадет минимум на 200–250 млн. При этом многим клубам придется расстаться с «дорогими» с точки зрения зарплаты игроками, что негативно скажется на зрелищности и интересе зрителей.

Таким образом, для Французской Лиги потери окажутся максимальными. Оставшиеся четыре европейские лиги и Российская Премьер-Лига (РПЛ) приняли решение доиграть сезон, что позволило сохранить выручку от продажи телеправ и большую часть спонсорских контрактов, так что в итоге их потери ограничились только выручкой за проведение матчей. Из-за необходимости соблюдать социальную дистанцию и другие противоэпидемиологические меры количество зрителей было сильно ограничено (например, на играх РПЛ было разрешено заполнять стадионы лишь на 10%), и в основном это были владельцы абонементов, которые уже заплатили деньги клубам и едва ли будут приобретать атрибутику (то есть новых доходов не принесут). При этом еще один потенциальный источник дохода во время игр – кейтеринг – также оказался недоступен в силу запрета на продажу еды и напитков на территории стадионов.

В условиях кризиса особое внимание требуется уделить долговой нагрузке, которая у некоторых футбольных клубов во много раз превышает доходы (рис. 7). При этом обратим внимание: приведенные цифры не учитывают кредиторскую задолженность (в первую очередь по трансферам игроков), которая может быть очень существенной. Также к настоящему времени изменилась ситуация по «ЦСКА» – его кредит Внешэкономбанку был реструктурирован в конце 2019 г.

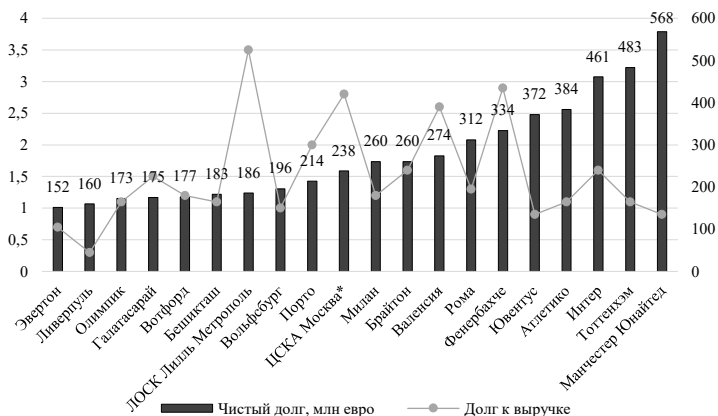


Рис. 7. Наиболее закредитованные клубы Европы в 2018 г. (соотношение чистого долга и выручки – левая шкала, сумма чистого долга – правая шкала)

В этих условиях особенно ценным активом становятся наличные деньги, которые есть далеко не у всех. Например, по данным The Swiss Ramble [The Swiss Ramble, 2020], в Английской Премьер-Лиге «живые деньги» составляют около 1 млрд фунтов стерлингов, причем львиная доля этой суммы (700 млн приходится на четыре клуба из 20: «Манчестер Юнайтед» – £308, «Арсенал» – £167, «Манчестер Сити» – £130 и «Тоттенхэм» – £101 млн.

Российские клубы не раскрывают объем имеющейся наличности, однако можно предположить, что соотношение их показателей и АПЛ будет аналогично тому, которое складывается по теледоходам.

Последствия ограничений для Российской Премьер-Лиги

В целом, изначально низкий уровень доходов российских клубов, а также скромный объем задолженности делает масштаб текущего кризиса не таким угрожающим для РПЛ. Сумма убытков фактически ограничилась потерей *match-day* дохода, которые оцениваются примерно в 14 млн евро. Очевидно, что эта сумма по-разному распределяется среди клубов лиги, но объективно

оценить эти цифры практически невозможно. Так, президент «Спартак» Леонид Федун заявил РБК⁹, что из-за отсутствия матчей клуб теряет в месяц 0,5 млрд руб. Из российских клубов на подобные доходы может рассчитывать только «Зенит», по словам главы которого, каждый матч без зрителей – это минус 80 млн руб.¹⁰

При этом многим клубам удалось сэкономить на зарплатах игроков. По данным УЕФА, в 2018 г. общая зарплатная ведомость Российской Лиги составляла 527 млн евро. В период пандемии в большинстве клубов были согласованы условия снижения зарплат. Топ-клубы, где зарплаты номинированы в иностранной валюте, договорились о снижении на 30–50%. Небольшие клубы, где зарплата выплачивается в рублях, вообще не вносили никаких изменений. Отдельные клубы изменяли порядок выплат на 2–3 месяца, но встречались и более долгосрочные стратегии, например, до конца 2020 г.¹¹ Если учитывать, что в общей сумме зарплат по всей лиге основная доля приходится на топ-клубы, и предположить, что заработные платы были урезаны на 30% сроком на три месяца, то получим экономию в 39,5 млн евро. При этом с конца февраля до 17 июня (дата возобновления игр РПЛ) курс евро вырос примерно на 13%, то есть сумма потенциальной экономии снизится до 34,4 млн евро. Получается, что российские клубы не только не понесли убытков, но даже смогли существенно сэкономить.

Конечно, следует учитывать индивидуальную ситуацию каждого клуба, в том числе возможный уход отдельных спонсоров либо сокращение выплат по контрактам. Однако в этот раз один из главных стратегических минусов российского футбола, а именно – зависимость от бюджетных средств и вливаний госкорпораций – в краткосрочной перспективе превратился в плюс – выплаты не были сокращены.

И все же в отдельных региональных клубах ситуация вызывает опасения. Например, доходы самарских «Крыльев Советов» (которые в итоге покинули РПЛ) на 80% состоят из средств областного

⁹ URL: <https://sportrbc.ru/news/5e78bb909a794749143987eb?ruid=uUjIA15HqrZP34lwAxZuAg==&from=center>

¹⁰ URL: <https://russian.rt.com/sport/news/744860-medvedev-zenit-dengi>

¹¹ URL: <https://www.sportsdaily.ru/articles/naskolko-kluby-rpl-sokratili-zarplaty-igrokam>

бюджета. По данным региональной счетной палаты¹², больше четырёх лет размер задолженности клуба превышает стоимость всего имущества, и несмотря на увеличение активов баланса, стоимость чистых активов остаётся отрицательной.

Меры по минимизации потерь и повышению устойчивости

Каковы могут быть меры, позволяющие клубам выйти из текущего кризиса, а также повысить общий уровень финансовой устойчивости в футболе?

По мнению автора, в плане решения текущих проблем работа менеджеров футбольных лиг и клубов должна сфокусироваться на минимизации затрат и в первую очередь – обязательств по заработной плате. В условиях пандемии одним из первых на такую меру пошел лидер по выплатам игрокам – «Барселона». Футболисты согласились на сокращение зарплаты на 70%, чтобы гарантировать 100% выплат всем сотрудниками клуба. Московский «Спартак» сократил заработную плату игроков на 40%.

Для России дополнительным вопросом, требующим согласования, может стать изменение валюты договора – по сложившейся практике даже соглашения с российскими игроками номинируются в долларах или евро. При этом с подобными проблемами отечественные клубы сталкивались уже неоднократно: каждый финансовый кризис приводил к росту курса валют относительно рубля, а, следовательно, и обязательств клуба.

Пересмотру соглашений препятствуют договоренности с иностранными игроками и лимит на легионеров, позволяющий российским футболистам требовать аналогичных с ними условий. Решением данной проблемы, по мнению автора, могло бы стать хеджирование валютных рисков, широко распространенное в тех отраслях, где выручка и расходы номинированы в разных валютах.

Среди текущих мер также стоит предусмотреть ослабление правил финансового fair play УЕФА, а также правил лицензирования клубов на уровне национальной ассоциации. УЕФА уже принял это во внимание, заявив о том, что в 2021 г. будут

¹² URL: https://63.ru/text/sport/69063817/?fbclid=IwAR2dzKKvufx71bjW9KlXatJc3a14VSEp1P9E9IioE__uC3_Q17qXNC2LLO

проверяться только два периода: 2018 и 2019 гг., кризисный 2020 г. будет исключен из периметра. При этом период мониторинга 2022 г. будет охватывать четыре года: 2020 и 2021 гг. будут оцениваться как один период¹³.

В части обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости и стабильного развития может быть предложен более широкий набор мер.

Прежде всего, это создание «подушки безопасности», или некоего антикризисного фонда. Для европейских клубов источником наполнения такого фонда могли бы стать средства от продажи ТВ-прав. Отчасти такой подход уже практикуется, например, для поддержки клубов низших дивизионов: определенные отчисления предназначены для тех команд, которые переходят в низшие лиги. Тем самым клубам обеспечивается нормальный переходный период после потери существенной части дохода.

Одной из первых так называемые парашютные платежи ввела Английская Премьер-Лига, которая предоставляет клубам, покинувшим лигу, часть той доли, которая распределяется в равной пропорции между всеми ее членами. Эти выплаты осуществляются в течение трех лет после выхода из АПЛ, с ежегодным снижением процента (или ограничиваются одним годом, если клуб немедленно возвращается в Премьер-Лигу). Поскольку выплаты напрямую связаны со стоимостью прав на телетрансляцию матчей лиги, суммы довольно значительны.

Испанская федерация несколько лет назад учредила фонд, в который ежегодно отчисляются 3,5% от общей стоимости прав на трансляцию. Средства фонда распределяются между клубами, покинувшими лигу, в зависимости от различных критериев, включая прошлые доходы от трансляции и количество сезонов, которые команда провела в высшем дивизионе (средняя сумма за сезон 2017/18 составила 13,7 млн евро). Интересно, что до сезона 2014/15 года клубы, возвращающиеся в главную лигу, должны были вернуть полученные деньги, что негативно сказывалось на их финансовой устойчивости.

Несмотря на отсутствие специальной схемы парашютных выплат, немецкая Бундеслига поддерживает клубы второй лиги за счет средств, вырученных от продажи телеправ: 23% от этих

¹³ URL: <https://threader.app/thread/1274957273664761856>

доходов распределяется на основе результатов за пять лет в двух дивизионах. Для двух клубов, покинувших Бундеслигу по итогам сезона 2017/18 – «Гамбург» и «Кельн», – сумма поддержки в среднем составила 7,9 млн евро.

В Италии и Франции клубы, покидающие высший дивизион, получают не процент от доходов лиги, а фиксированные выплаты, которые распределяются на основе количества сезонов, проведенных в главном турнире. Итальянская Серия А постоянно увеличивает размер таких выплат, что позволило клубам, вылетевшим в сезоне 2017/18, получить в среднем по 20 млн евро. Французская лига выделяет в течение двух лет фиксированную сумму (2 млн евро в первый год и затем 1 млн евро) и переменную сумму, основанную на количестве последовательных сезонов, проведенных в первом дивизионе в течение 10 лет. В сезоне 2017/18 общая сумма такой поддержки в среднем составила 4,9 млн евро.

Конечно, система парашютных выплат имеет и оборотную сторону: клубы, пониженные в классе, в течение определенного периода получают серьезное конкурентное преимущество относительно своих новых соперников и, соответственно, больше шансов на возвращение обратно.

Представляется, что, учитывая опыт пандемии, определенную часть доходов аналогичным образом стоит направлять на формирование фонда безопасности.

В России доходы от продажи ТВ-прав не позволят обеспечить наполнение подобного фонда. Однако для этой цели могут быть использованы средства госкорпораций, которые сегодня точечно направляются в наиболее крупные клубы по видам спорта. Например, бюджет футбольного «Зенита», который оценивается в 12,5 млрд руб. (сезон 2019/2020)¹⁴, финансируется в основном компаниями группы «Газпром»; «Роснефть» в последнем сезоне потратила на хоккейный «ЦСКА» 4,5 млрд руб. Получается, что государственные средства распределяются в профессиональном спорте крайне неравномерно, и в текущих кризисных условиях для небольших клубов это может оказаться губительным.

Наконец, для формирования фонда могут быть использованы отчисления букмекеров и организаторов лотерей (в данный

¹⁴ URL: <https://www.soccer.ru/blogs/record/1133734/malkom-zenit>

момент распределение и целевое использование этих средств остаются не прозрачными).

При этом необходимо жесткое регулирование направлений расходования средств фонда. В частности, представляется нецелесообразным использовать их на оплату услуг агентов или приобретение иностранных игроков.

Инициатива по учреждению подобного фонда может исходить от Министерства спорта России по согласованию с Правительством РФ, а реализовано данное предложение может быть силами Российского футбольного союза [Солнцев, 2020].

Следующую меру невозможно реализовать в полной мере без проведения матчей, однако она позволит не останавливать соревнования в условиях ограничений по присутствию зрителей. Речь идет о посещении матчей в формате виртуальной реальности. По аналогии со сферой образования просмотр футбольных матчей с эффектом присутствия возможно перевести в дистанционный режим.

Одной из особенностей главного продукта, производимого футбольным клубом, – матча как зрелища – является ограниченность предложения, обусловленная вместимостью стадиона. При этом потенциальный спрос для особо популярных клубов не ограничивается даже континентами. Телевизионные трансляции, несмотря на рост их технологичности и качества изображения, не могут заменить поход на матч, поэтому все большую популярность в последние годы получают виртуальные трансляции с эффектом присутствия на арене, при этом болельщик может находиться в любой точке мира.

Национальная баскетбольная ассоциация организует VR-трансляции матчей с 2014 г. Погружение в виртуальную реальность используют и клубы АПЛ. «Арсенал», «Манчестер Сити» и «Ливерпуль» подписали соглашение с *Intel* – с февраля 2019-го их матчи можно смотреть в режиме VR. С 2018-го компания *Sky VR* проводит виртуальные туры по стадионам. Весьма активно виртуальная реальность применяется для анализа матчей.

Существует возможность использовать виртуальную реальность и в тренировочном процессе¹⁵: во-первых, для разбора уже прошедших матчей, а, во-вторых, для моделирования различных

¹⁵ URL: <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/murovei/2450642.html>

игровых ситуаций и сценариев. Так, компания *STRIVR* разработала для НФЛ более 50 тысяч сценариев тренировок игроков и около 1000 – для арбитров. Стартап *Mi Hiera* из Манчестера предлагает платформу *Rezzil* для тренировок профессиональных футболистов, которая работает через смартфон и гарнитуру НТС. Для тренировок используются кроссовки и щитки, оснащенные специальными датчиками, очки виртуальной реальности, травяной коврик 3x3 метра. Все движения отображаются в виртуальной реальности. Чтобы игрок не столкнулся с окружающими предметами, его окружает неоновое кольцо. Система позволяет настроить звуковое сопровождение, погоду и высоту газона. Удар по виртуальному мячу ощущается максимально реалистично. Изначально в *Rezzil* загружено несколько десятков тренировок на проверку реакции, периферического зрения, скорости мышления, видения поля и т.д. Система позволяет оценить игрока по четырем параметрам (точность, скорость реакции, техника, самообладание) и начисляет баллы, а также предлагает целый ряд возможностей для аналитики.

Компания *Mi Hiera* снимает каждый матч АПЛ специальным оборудованием и полностью воссоздает его в формате виртуальной реальности. Дополнительная опция – восстановление после травм и их диагностика. Наконец, приложение можно использовать для поиска перспективных футболистов, а также для поддержания формы и тренировок на любительском уровне. Другая фирма – *Beyond* – разработала похожий продукт, но больше ориентированный на медиа, как помощник в создании контента.

Конечно, виртуальная реальность не сможет полностью заменить реальный поход на футбол или тренировку на натуральном газоне, однако в состоянии предложить альтернативу в условиях целого ряда ограничений, с которыми сегодня столкнулся профессиональный футбол.

Пандемия выявила и новые возможности для заработка. Одно из направлений – нестандартные активации спонсорских соглашений. Так, «Реал Мадрид» совместно с компанией *Hankook* запустил цифровую платформу, которая позволяет болельщикам стать «официальными дикторами» клуба и объявить состав команды перед началом матча¹⁶.

¹⁶ URL: www.facebook.com/hankookspain

Учитывая тот факт, что в топ-лигах Европы матчи проходят без зрителей, клубы получили возможность использовать освободившиеся места. В Германии часть клубов предложили своим болельщикам приобрести виртуальное место на стадионе и разместить там свою картонную фотографию. Правда, это, скорее, имиджевый шаг, поскольку стоимость изготовления «манекена» равна той плате, которую взимают с болельщика. В Англии пошли по более коммерческому пути: нижние ярусы арен используются для размещения рекламы. По оценкам компании Nielsen¹⁷, это может приносить от 700 тысяч до 2 млн фунтов за матч. Таким образом, как и любой кризис, пандемия коронавируса при грамотном подходе может стать возможностью для роста.

Выводы и предложения

В рамках настоящей работы были рассмотрены потенциальные потери ведущих футбольных лиг Европы и РПЛ. Расчеты базировались на анализе статей выручки клубов и структуры их затрат по данным УЕФА и финансовой отчетности. Проведенный анализ показал, что потери российских клубов в сравнении с топ-5 лигами с учетом возобновления игр чемпионата ограничатся уменьшением доходов в дни матчей и составят около 14 млн евро. При этом отдельные клубы смогли сэкономить на выплате заработной платы. Однако нужно учитывать, что при условии дальнейшего развития пандемии коронавируса возможно существенное сокращение поступлений от спонсоров, а индивидуальные потери конкретных клубов в рамках РПЛ могут сильно отличаться.

Особый риск представляет зависимость всех российских клубов от одного источника дохода – средств региональных бюджетов и госкорпораций, а также высокая доля затрат на зарплаты игроков в иностранной валюте. Отдельно была рассмотрена долговая нагрузка, где отечественные клубы снова не испытывают существенных проблем.

Важным ограничением проведенного исследования является фактор неопределенности, вызванный невозможностью предсказать точный срок окончания пандемии вируса, а также

¹⁷ URL: <https://nielsenports.com/premier-league-club-partners-can-expect-to-receive-up-to-2m-in-global-value-per-match/>

необходимость в индивидуальном подходе к каждому клубу с учетом его уровня диверсификации выручки, коммерческого потенциала и структуры расходов.

Предложенные автором меры по борьбе с возникшими сложностями носят в основном перспективный характер и направлены на обеспечение долгосрочной финансовой устойчивости: хеджирование валютных рисков; создание фонда безопасности; внедрение высоких технологий, в том числе использование виртуальной реальности в организации трансляций матчей и тренировочном процессе.

По итогам проведенного анализа могут быть сделаны следующие выводы, характеризующие промежуточные итоги текущего кризиса.

1. Высокая роль футбольной лиги и ее руководства в решении проблем. Если в Германии, где чемпионат возобновился раньше всего, проблем (финансовых или организационных) практически не возникло, то Французская и Российская лиги доказали неспособность представить консолидированную позицию всех субъектов футбола и допустили несколько критических ошибок.

2. Необходимость создания антикризисного фонда безопасности, в том числе за счет сверхдоходов от продажи телеправ и средств госкорпораций.

3. Благодаря возобновлению матчей серьезных убытков удалось избежать – потери в основном связаны с отсутствием match-day выручки. Основная угроза связана с потенциальным уходом спонсоров (или сокращением сумм контракта) и риском новой остановки чемпионатов.

4. Наличие в любом кризисе потенциальной возможности для дополнительного заработка и экономии затрат.

5. Завышенная оценка стоимости игроков. По данным KPMG¹⁸, за время пандемии общая стоимость всех футболистов Европы снизилась на 10 млрд евро.

6. Важность проведения матчей, как главного продукта индустрии футбола, генерирующего прямо или косвенно все доходы профессиональных клубов.

¹⁸ URI: https://footballbenchmark.com/library/how_much_has_covid_19_degraded_the_value_of_europe_s_elite

7. Необходимость диверсификации выручки профессионального футбольного клуба, а для российского футбола – важность постепенного снижения доли бюджетных средств в структуре доходов.

8. Необходимость внедрения новых технологий, направленных на обеспечение дистанционного тренировочного процесса и просмотра матчей, а также на формирование новых продуктов для спонсоров.

Литература/ References

- Солнцева И. В. Финансы в футболе. М.: Проспект, 2019. 296 с.
Solntsev, I.V. (2019). *Finansy v futbole*. Moscow. Prospect Publ. 296 p. (In Russ.).
- Солнцева И. В. Повышение финансовой устойчивости российских футбольных клубов// Экономический журнал Высшей школы экономики. 2020. № 1. С. 117–145.
Solntsev, I.V. (2020). Raising the financial stability of Russian football clubs. *Economic journal of the Higher school of economics*. No. 1. Pp. 117–145.
- Davies, L. E.; Taylor, P.; Ramchandani, G. & Christy, E. (2019). Social return on investment (SROI) in sport: a model for measuring the value of participation in England, *International Journal of Sport Policy and Politics*, [online published 24 April 2019] DOI: 10.1080/19406940.2019.1596967
- Dietl, H., Grossmann M., Lang, M. (2011). Competitive Balance and Revenue Sharing in Sports Leagues With Utility-Maximizing Teams. *Journal of sports economics*, 12, 3. Pp. 284–308.
- European Commission Research Report. SportsEconAustria Institute of Sports Economics, Sheffield Hallam University Sport Industry Research Centre. (2018). Study on the Economic Impact of Sport through Sport Satellite Accounts. April. Published online: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/865ef44c-5ca1-11e8-ab41-01aa75ed71a1/language-en>
- Kesenne, S. (1996). League management in professional team sports with win maximizing clubs. *European Journal for Sport Management*, 2, 2. Pp. 14–22.
- Leach, S., Szymanski, S. (2015). Making money out of football. *Scottish Journal of Political Economy*, 62, 1. Pp. 25–50.
- Rohde, M., & Breuer, C. (2016). Europe's Elite Football: Financial Growth, Sporting Success, Transfer Investment, and Private Majority Investors. *International Journal of Financial studies*. Pp. 1–20.
- Sloane, P. (1971). The economics of professional football: The football club as an utility maximizer. *Scottish Journal of Political Economy*, 17, 2. Pp. 121–46.
- Szymanski, S. (2010). The Financial Crisis and English Football: The Dog That Will Not Bark. *International Journal of Sport Finance*. Pp. 28–40.
- Szymanski, S., & Kuper, S. (2009). *Soccernomics*. New York: Nation Books.
- The Swiss Ramble. (2020), The impact of the coronavirus pandemic on the football world. Available at: <https://threader.app/thread/1249951316824281093>

UEFA. (2020). The European Club Footballing Landscape, Available at: https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/Clublicensing/02/63/79/75/2637975_DOWNLOAD.pdf

Статья поступила 11.09.2020.

Статья принята к публикации 28.10.2020.

Для цитирования: Солнцев И. В. Экономические потери европейских футбольных клубов, вызванные коронавирусом// ЭКО. 2021. № 2. С. 40-61. DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-2-40-61.

For citation: Solntsev, I.V. (2021). Estimating the Economic Impact on European Professional Football of the Coronavirus Pandemic. *ECO*. No. 2. Pp. 40-61. (In Russ.). DOI: 10.30680/ECO0131-7652-2021-2-40-61.

Summary

Solntsev, I.V., Cand. Sci. (Econ.), Plekhanov Russian University of Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Estimating the Economic Impact on European Professional Football of the Coronavirus Pandemic

Abstract. The author considers the economic impact of the coronavirus pandemic on European football, compares it with the Russian practice and proposes management approaches in the new circumstances. The analysis showed the following results: if the Championship resumes, damages would be limited to match day revenues and optional reduction in sponsorship contracts depending on the economic sector, presented by partners of a club. At the same time, clubs have an opportunity to reduce costs (namely – the wages) and implement new commercial projects (new sponsorship platforms and activations). An important limitation of the study is the uncertainty caused by the inability to predict the exact end of the virus pandemic, as well as the need for an individual approach to each club, considering its revenues & cost structure and commercial potential.

Keywords: *sport economics; sport finance; football economics; football finance; loss evaluation; COVID-19; the impact of coronavirus on the economy (sports)*