

Факторы, влияющие на формирование трансферной политики в футболе

Бобринский Павел Анатольевич БЭАД223

8 декабря 2023 г.

Футбол - один из самых популярных видов спорта в мире. В него играют миллионы людей со всех уголков планеты. Буквально в каждой стране существует как минимум 2-3 футбольные лиги и в каждой из них устанавливаются свои правила ведения политики руководства клубами. Трансферы являются важнейшим звеном в управлении, без которого развивать команду практически невозможно. С помощью них главный тренер "закрывает" проблемные позиции на поле, а генеральный директор получает выручку с продажи неудовлетворяющих стратегии развития футболистов и совместно с спортивным менеджером финансово помогают клубу, а также направляют работу всего оставшегося персонала в нужное русло. Футбол - это в первую очередь бизнес, а трансферы помогают ему процветать. Они являются важнейшим инструментом доходов каждого клуба и, чтобы они росли, выручка от продажи игроков должна увеличиваться. Давайте разберемся, что же влияет на стратегию, которой придерживаются футбольные клубы, чтобы достичь успеха в ведении трансферной политики.

В последнее время количество факторов ценообразования игроков сильно увеличивается. На первый план, помимо спортивных достижений, выходят такие параметры как имидж, маркетинг. Каждый клуб

должен приобретать и продавать игроков согласно всем договоренностям, которые должны соблюдать как само руководство, так и игрок и его агент. Перечень этих договоренностей тем больше, чем больше пользы сможет принести игрок клубу. Как же в итоге формируется стоимость игрока при его переходе в новый клуб? В статье Г.А. Еремина [1] указываются 12 факторов, которые могут оказать влияние на оценку футболиста на трансферном рынке. При этом автор предоставляет формулу, по которой можно самостоятельно подсчитать стоимость игрока. Также мы можем обратить внимание на таблицу, которая предоставляет читателю информацию о важности каждого обнаруженного автором фактора в формировании итоговой цены. Однако, стоит заметить, что логика, по которой составлялось вычислительное выражение, не очень понятна, и хотелось бы получить больше знаний о ней.

Рассматривая статью И.Солнцева, Н.Осокина, М.Тараненко, А.Железнякова [5] можно более сильно углубиться в ценообразование футболистов, чем в предыдущей работе. Авторы решили досконально разобрать такие факторы как переговорная сила, статистика игрока и даже выяснили влияние популярности спортсмена на его стоимость. Публикация имеет все нужные данные, чтобы донести до читателя нужную информацию. В данной статье разбираются сравнительные таблицы между разными чемпионатами, приводятся различные переменные, которые оказывают влияние на цену игрока (количество игр, голов, голевых передач) как за сборную, так и на клубном уровне. Данная статья разбирает даже такие детали, как бьющая нога, количество красных карточек во всех турнирах. Данная работа соответствует современным реалиям и помогает разобраться с насущными проблемами трансферного рынка игроков.

Вернемся к договоренностям, которые мы обсуждали во втором абзаце. Договор трансфера является очень сложной структурой, в которой должны быть задействованы все участники трансферного процесса (которые принимали **официальное** участие). Интересным фактом является то, что понятия "трансфер" нет в нормативно-правовых актах,

поэтому приходится постоянно обращаться к футбольным ассоциациям, таким как РФС, ФИФА и т.д. Анализируя данный тип договоров можно обратиться к статье Е.А.Морозовой [9], в которой описываются все нюансы проведения сделок в профессиональном футболе. Автор рассказывает, что должен содержать данный трудовой договор, что должно входить в "цену" за игрока и многое другое. Публикация не большая, имеет четкую структуру и доступное описание проблемы. Она будет достаточно интересна не только любителям футбола, но и читателям, изучающим юриспруденцию.

Как было замечено ранее ценообразование игроков не всегда было таким, ведь совсем недавно ведущие футболисты планеты стоили около 60-80 млн евро. В 20 веке игроки могли переходить из клуба в клуб в любой момент сезона и договоренностей, о которых шла речь, практически не было. Такая неразбериха в мировом футболе действовала до тех пор, пока дела не стали доходить до судебных разбирательств. В статье Елены Минушкиной [2] было проведено интересное исследование исторического переворота в истории футбола, связанного с делом бельгийского футболиста Бостмана. В данной публикации я узнал о том, какие были основные принципы торговли до 21 века, причины, по которым УЕФА приняли координально новые изменения в отношении трансферов. Были также описаны небольшие результаты, к которым привела реформа и реакцию на нее со стороны футбольных властей. Не совсем ясно расписаны конкретные позиции, по которым произошли изменения, но сама статья позволяет читателям получить новые знания в этой теме.

Стоит заметить, что для некоторых клубов, трансферы являются основным путем заработка. Такие команды делают акцент на развитие своих футбольных академий или же покупают футболистов из определенных регионов, чтобы в последствии перепродавать их большим, именитым командам. "Бенфика" является образцом для клубов с такой стратегией, одним показательным примером является продажа воспитанника Жоао Феликса в "Атлетико Мадрид" за 120 млн евро.

Более подробные случаи и разбор таких клубов приводится в статье В.А.Гореликова [7]. Он рассматривает трансферы как маркетинговую часть бизнеса, приводит примеры команд с такими стратегиями, досконально разбирает их шаги. Публикация имеет хорошую, понятную схему изложения, единственное, на что можно обратить внимание - это дата написания - 2021. К настоящему моменту статью можно дополнить новыми примерами и тактиками заработка на трансферах.

Как я уже упомянул в настоящий момент существует большое количество стратегий, связанных с увеличением капитала клуба через проведение хорошей трансферной кампании. Такие стратегии описываются в статье А.Дмитриева и А.Романникова [10]. Авторы подразделяют игроков на категории в зависимости от их возраста, карьеры, региона, в котором они играют и, отталкиваясь от получившихся групп, составители предлагают разные варианты проведения трансферной политики, взаимодействуя с определенными группами игроков. Авторы предлагают свою концепцию переходов футболистов в системе потребитель-спекулянт-производитель. Таким образом, данная публикация предлагает свое решение проблемы, используя методы, выведенные во время анализа, что позволяет абсолютно любому человеку разобраться с предложенной темой.

При каждой покупке или продаже игрока футбольный клуб несет определенные риски. Как уже было замечено, покупая футболиста руководство рассчитывает не только на улучшении результата команды, но и на поднятие тонуса в команде, создание хорошего имиджа и увеличение прибыли от "внефутбольных" мероприятий (продажа футболок с именем нового игрока и т.д). Поэтому мы можем заметить, что в футболе риски - это не только несение финансовых убытков, но и потеря репутации, имиджа команды в том числе, об этом всем хорошо разобрано в статье Баскакова Андрея Сергеевича [3]. Он доступным языком объясняет, что такое трансферные риски и из чего они формируются. Относительно предыдущих публикаций, данная статья написана довольно простым языком и имеет четкую структуру. С помощью нее

мы можем убедиться, что в современных реалиях футбол уже давно является больше, чем просто бизнесом.

Разобравшись с трансферными рисками стоит рассмотреть их "последствия". Так, в статье Б.А.Джимбеева[8] разбираются понятия успешного, удовлетворительного и провального трансфера. В ней достаточно много недоработок, связанных с метриками, по которым составлялись результаты исследований. Стоило больше уделить внимания игровым показателям и характеристикам, чем денежным вложениям. Несмотря на это, автор приводит примеры всех типов переходов игроков, предоставляет таблицы с колонками (игры+голы), однако количество данных в этом перечне не хватает для определения успешности трансферов. Стоит внести больше категорий, а также обращать внимание на изменения популярности как клуба, так и игрока после совершения перехода. В завершении, автор не приводит никаких выводов, однако, прочитав данную статью, даже у неопытного читателя может появиться понимание в данной области.

Однако в футболе есть лазейка, чтобы получить пользу от игрока, не рискуя проиграть финансово от его трансфера - взять футболиста в аренду. Данный вариант является оптимальным для всех трех сторон:клуба-продавца, клуба-покупателя и игрока. Спортсмену выгодно получать игровую практику, если той недостаточно, клубу-покупателю улучшить проблемную позицию, при этом не потратив деньги на трансфер. Все это и даже юридическую сторону этого вопроса поднимает у себя в статье А.Н.Ломов [12]. Автор пытается проанализировать особенности арендных соглашений, их правовой аспект. Данная публикация не для широкой аудитории, но сможет помочь интересующимся в этой сфере людям понять нюансы данного типа трансферных операций.

Продолжая рассматривать футбол в качестве бизнеса, логично будет описать основную его цель - максимизация прибыли. В статье А.Г.Дмитриева [4] поэтапно расписана модель максимизации доходов клуба за счет продажи игроков, основываясь на спросе и ценах на игро-

ков. Автор подразделяет футболистов не некоторые категории и, применяя математические и экономические знания, подсчитывает доход футбольного клуба. Данная статья достаточно полезна для получения знаний о применении математических формул в области данного вида спорта, но при этом обыкновенному читателю будет очень сложно понять, что пытается показать автор и понять основную суть текста. Также хочется заметить, что статья написана в 2009 году и, учитывая динамику развития футбола данная статья спокойно может быть пополнена дополнительными факторами, оказывающими влияние на спрос и цену игроков.

К сожалению, в футбольном трансферном рынке, как и в большинстве других коммерческих сферах существует большое количество нюансов. Один из которых это Финансовый фэйр-плей. С помощью него футбольные власти контролируют рынок, тем самым спасая его от олигополии, которые "шейхи" пытаются устроить в футболе последние несколько лет, покупая клубы и скупая в них самых дорогих игроков. FFP не позволяет руководителям клубов тратить больше, чем зарабатывать. В статье Д.А.Кравеца[6] более подробно описаны особенности футбольного рынка. Автор показывает, что это достаточно тяжелая, устоявшаяся система и, чтобы трансфер состоялся, нужно большое количество профессионалов, которые будут способны закрыть сделку в заданные сроки. Прочитав данную работу, читатель будет знать, на какие стороны трансферного процесса больше обращать внимание, чтобы не допускать глупых ошибок.

Чтобы разобрать фактор Финансового фэйр-плея более подробно, можно сослаться на статью А.С.Баскакова [11]. Он подробно объясняет, как данный вид регуляции трансферной политики может повлиять на футбольные клубы. Прочитав данную статью, можно понять, какие наказания могут понести команды за нарушение данного регламента, для более точного понимания автор приводит в пример российские клубы, которые были замечены за несоблюдением FFP. Учитывая, что основным доходом российских команд являются трансферы и игра в ев-

рокубках, то ограничения в обеих этих областях может оказать сильное влияние на формирование будущей стратегии развития команд. Статья Баскакова очень хорошо описывает все нюансы данного футбольного "закона" и улучшит понимание читателя в сфере трансферов.

Список литературы

1. Еремин Г. А. (2018). Анализ факторов, влияющих на ценообразование трансферов в европейском профессиональном футболе. Журнал новой экономической ассоциации №4
2. Дело Босмана, или Почему футболисты так много зарабатывают Елена Минушкина
3. Понятие «Трансферный риск» в деятельности профессионального футбольного клуба Баскаков Андрей Сергеевич
4. Модель управления спекулятивной деятельностью профессионального футбольного клуба. А.Г.Дмитриева
5. Переговорная сила или спортивные показатели: что влияет на формирование стоимости трансферных сделок в профессиональном футболе. И.Солнцев, Н.Осокин, М.Тараненко, А.Железняков
6. Некоторые особенности футбольных трансферов. В.А.Кравец
7. Трансфер игрока в профессиональном спорте как маркетинговый продукт спортивного клуба. В.А.Гореликов
8. Оценка футбольных трансферов. Б.А.Джимбеев
9. Особенности правового регулирования договора трансфера в сфере футбола. Е.А.Морозова
10. Классификация игроков и определение критериев совершения трансфера профессиональными футбольными клубами. А.Дмитриев, А.Романников

11. Санкции финансового фэйр-плэй как один из главных рисков в трансферной деятельности профессионального российского футбольного клуба. А.С.Баскаков

12. Аренда профессиональных футболистов: некоторые аспекты правового регулирования. А.Н.Ломов