

О. А. Кошеваров,  
аспірант кафедри міжнародної економіки,  
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

## ВПЛИВ СВІТОВОГО РИНКУ ТРАНСФЕРІВ ФУТБОЛІСТІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ФУТБОЛЬНИХ КЛУБІВ ЄВРОПИ

O. Koshevarov,  
graduate student at the department of international economics  
Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

### WORLD PLAYERS TRANSFER MARKET IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF FOOTBALL CLUBS IN EUROPE

---

*Статтю присвячено дослідженню проблеми впливу світового ринку трансферів футболістів на конкурентоспроможність європейського професіонального футбольного клубу в рамках фінансових обмежень. Розглянуто основні чинники формування ринкової вартості футболіста, особливості ринку трансферів футболістів в Європі та в усьому світі, відмінності між ними та їх ключові характеристики, які впливають на конкуренцію між клубами. В статті автор аналізує нематеріальні активи — футболісти як складову конкурентоспроможності футбольних клубів в європейських змаганнях та особливості конкуренції футбольних клубів на ринку трансферів гравців. Проведено бенчмаркінг футбольних клубів за рівнем витрат на футболістів та проаналізовано основні причини низької міжнародної конкурентоспроможності клубів Східної Європи.*

*This article is devoted to a research on the impact of the football players' world transfer market of on the competitiveness of professional football clubs in the framework of financial limits. The author considers key factors of players' market price establishment, features of the players' market in Europe and in the world, the difference between them and key characteristics which have an impact on the clubs' competition. In this article intangible assets — football players are analyzed as a component of football clubs' competitiveness in European competitions and features of economic competition between football clubs in the players' market. A benchmarking of the football clubs' expenses on the football players was conducted and main reasons of low international competitiveness of Eastern Europe clubs were analyzed.*

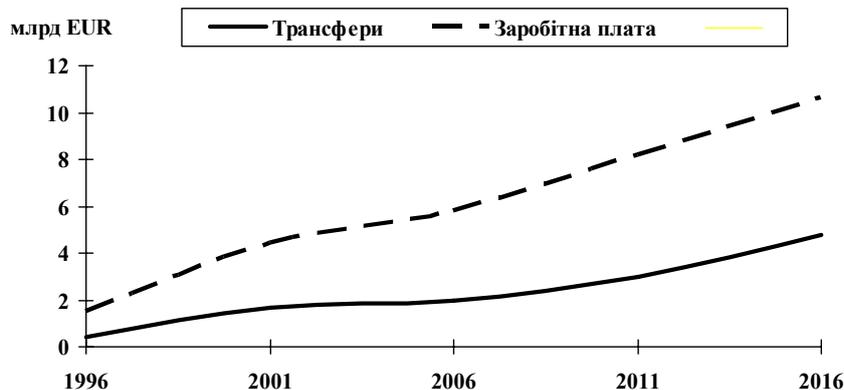
---

*Ключові слова: трансфер, ринок трансферів футболістів, конкуренція, футбольний клуб, Фінансовий Фейр Плей, конкурентоспроможність клубів, беззбитковість, компенсація за підготовку, механізм солідарності.*  
*Key words: transfer, players' transfer market, competition, football club, Financial Fair Play, clubs' competitiveness, break-even, training compensation, solidarity mechanism.*

#### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інтеграційні процеси в Європі кінця ХХ початку ХХІ ст., спрямовані на лібералізацію ринку праці в Європейському Союзі та стрімке зростання європейського

футбольного ринку сприяли значному збільшенню числа переходів гравців до футбольних клубів Європи. Основними економічними суб'єктами, які використовують таланти футболістів у своїй економічній та спортивній



**Рис. 1. Динаміка сукупних витрат футбольних клубів на міжнародні трансфери та витрат на оплату праці футбольних клубів Європи**

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1; 2; 5].

діяльності є професіональні футбольні клуби. Разом із щорічним зростанням доходів всіх клубів Європи у середньому на рівні 9,3% відбувається і щорічне зростання витрат на оплату праці футболістів на рівні 10,3% [1, с. 66—88]. З одного боку, футболіст є найманим працівником, який зареєстрований за футбольний клуб та представляє клубу свої послуги за фінансову винагороду, з іншого боку, футбольний клуб володіє економічними правами на послуги гравця, тобто його реєстрацією, яку може продавати іншим клубам. За останні п'ять років витрати на міжнародні трансфери збільшилися майже вдвічі і досягли показника 4,79 млрд дол. США за 2016 р., при цьому 82,1% цих витрат припадає на професіональні клуби Європи [2].

Постійне зростання доходів провідних європейських клубів, значні інвестиції у футбольні клуби з країн Азії та Близького Сходу призвели до зростання попиту з боку найбагатших футбольних клубів на провідних футболістів світу, що в свою чергу знайшло відображення у рекордних трансферних угодах, які перевищують 100 млн євро за одного гравця, а влітку 2017 р. було укладено рекордну трансферну угоду щодо переходу бразильського футболіста Неймара за 222 млн євро з ФК "Барселона" (Іспанія) до ФК "ПСЖ" (Франція). Такий трансфер викликав великий резонанс, оскільки європейські клуби, які беруть участь у змаганнях Союзу Європейських Футбольних Асоціацій (УЄФА) мають відповідати критерію безбитковості, тобто здійснювати свою діяльність в межах своїх доходів [3].

З одного боку, діяльність футболістів спрямована на спортивну конкуренцію між футбольними клубами, з іншого — гравці можуть бути нематеріальним активом клубу, який відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності футбольного клубу Європи в рамках існуючих фінансових обмежень УЄФА, які називаються "Фінансовий Ферй-Плей". Наразі питання щодо відповідності європейських клубів вимогам Фінансового Ферй-Плей є ключовим в контексті управління конкурентоспроможністю, що передбачає ряд обмежень економічного характеру. Тому будь-яка діяльність європейських футбольних клубів, пов'язана з залученням футболістів повинна здійснюватися з урахуванням вимог безбитковості. Така проблема набула особливої актуальності в країнах Східної Європи, зокрема в Україні, оскільки професіональні клуби Східної Європи мають менші фінансові можливості в порівнянні з провідними європейськими клубами, тому зважена трансферна політика українських клубів вже сьогодні стає основним фактором забезпечення міжнародної конкурентоспроможності.

Враховуючи, що управління конкурентоспроможністю футбольних клубів здійснюється в умовах зростаючого трансферного ринку як за кількістю переходів, так і за сумами витрати, як на національному, так і на

міжнародному рівнях, необхідно приділяти увагу аналізу впливу світового ринку трансферів футболістів на економічну конкуренцію між професіональними клубами Європи.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Особливості ринку праці у професіональному командному спорті та світової трансферної системи, а також їх вплив на економічну конкуренцію між клубами та конкурентоспроможність професіональних футбольних клубів досліджували такі іноземні вчені: П. Слан, Д. Томас, С. Зиманські, Р. Сіммонс, С. Бастіанон, Дж. Годард, Б. Джерард, С. Кесене, та інші. Подальшого дослідження потребує визначення факторів забезпечення конкурентоспроможності футбольного клубу Європи в рамках діючої трансферної системи та особливостей світового ринку трансферів футболістів.

## ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей та сучасних тенденцій на ринку трансферів футболістів та трансферної діяльності футбольних клубів, чинників формування ринкової вартості на футболіста, а також аналіз їх впливу на конкурентоспроможність професіональних футбольних клубів та ліг в Європі в рамках існуючих фінансових обмежень, впроваджених УЄФА.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Професіональний футбольний клуб є економічним суб'єктом, який надає розважальні послуги глядачам та телеглядачам. Професіональні футболісти виступають найманими працівниками футбольних клубів, якому надаються права на використання індивідуальних унікальних навичок в рамках організованих змагань. Як правило, за професіональні клуби виступають футболісти зі статусом професіонала, які мають письмовий контракт з клубом і за свою трудову діяльність отримують винагороду, яка перевищує їх фактичні витрати. Всі інші футболісти вважаються аматорами [4]. Всі гравці мають бути зареєстровані за свій клуб в національній асоціації та лізі, до яких належить футбольний клуб. Професіональні футболісти, як будь-які працівники, мають можливість змінювати свого роботодавця, тобто переходити з одного футбольного клубу до іншого, що називається трансфером.

Сучасний трансферний ринок демонструє тенденцію до зростання і за 2016 р. обсяг операцій на світовому ринку склав 4,79 млрд дол. США [2]. Якщо в сезоні 1994—1995 рр. кількість трансферів складала 5 735 на загальну суму більше 400 млн євро, то в сезоні 2000—2001 рр. кількість трансферів складала 8 531 на загальну суму більше 1,7 млрд євро [5, с. 4] (рис. 1).

**Таблиця 1. Відмінності ринку трансферів футболістів північноамериканської та європейської моделей футбольних ліг**

Характеристики	Північноамериканська модель	Європейська модель
Права власності на клуби	Ліга є одним підприємством, яке володіє всіма командами і продає франшизу на управління інвесторам	Ліга не володіє клубами. Кожен клуб є окремою юридичною особою або групою, яка перебуває у прямій власності інвесторів
Економічні права	Футболіст укладає контракт з лігою і клубом	Права на футболіста, як правило, належать одному клубу, але спортивні права можуть передаватися в оренду іншому клубу, або відсоток від продажу економічних прав може належати іншому клубу
Обмеження щодо іноземних футболістів	176 місця іноземних футболістів розподіляється між 22 командами, однак, кожна франшиза може продавати таке місце іншій	Індивідуально можуть застосовуватися кожною національною асоціацією з урахуванням національного трудового законодавства, можуть існувати обмеження щодо максимального числа футболістів-іноземців на полі або в заявці на матч тощо
Обмеження сукупних витрат на оплату праці всіх футболістів	Максимальна сума витрат на оплату праці - 3 660 000 USD, однак існують «призначені гравці» (максимум 3), які не підпадають під ці обмеження	Обмеження витрат на оплату праці футболістів відсутні, якщо до клубу не застосовуються дисциплінарні санкції УЄФА
Мінімальна сума витрат на одного футболіста	Мінімальна заробітна плата гравця 62 000 USD за сезон	Мінімальна заробітна плата гравця не встановлена, але не менше, ніж мінімальна заробітна плата відповідно до національного законодавства
Максимальна сума витрат на одного футболіста	Максимальна заробітна плата футболіста не більше 457 500 USD за сезон, виключення складають лише «призначені гравці», які не потрапляють під дію цих обмежень	Максимальна заробітна плата футболіста не встановлена, клуби можуть пропонувати будь-яку суму винагороди футболістам
Розподіл доходів від вихідного трансферу	Дохід від продажу економічних прав на футболіста розподіляється між клубом і лігою в залежності від списку, з якого продано гравця та кількості відпрацьованих сезонів	Дохід від продажу економічних прав на футболістів розподіляється так: 95% суми, як правило, сплачується клубу власнику реєстрації, 5% розподіляється за механізмом солідарності між школами та клубами, що підготували футболіста у віці з 12 до 23 років. В особливих випадках відсоток від перепродажу може підлягати сплаті попередньому клубу, якщо це погоджено трансферним контрактом
Системи переходів гравців	Система драфту молодих гравців, за якої клуб з найменшим рейтингом за результатом сезону має право обрати гравця зі списку з найвищим рейтингом	Система активного трансферного ринку, на якому угоди щодо купівлі/продажу гравця укладаються на ринкових умовах та є характерним розвиток дитячих футбольних академій при клубах, які готують для себе професіоналів

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8; 9; 10].

Передумовою для формування сучасної трансферної системи стала судова справа в Європейському Суді в 1995 р. щодо відповідності встановлених у футболі регламентних норм трудової діяльності футболістів принципам Європейського Союзу в частині вільного працевлаштування працівників (справа Босмана) [6]. До 1995 р. якщо гравцю за два місяці до завершення його контракту з роботодавцем було запропоновано останнім нову трудову угоду, футболіст не міг вільно залишити клуб після закінчення трудової угоди. Новий клуб, який виявляв бажання заключити контракт з футболістом, мав виплатити нинішньому клубу трансферну компенсацію, яка покриває витрати, понесені останнім клубом. У той же час якщо не виявлялося жодного клубу, бажаного виплатити трансферну компенсацію, гравцю вдруге пропонувався контракт його нинішнім клубом, а вдруге відмовившись укласти угоду зі своїм клубом, футболіст міг бути відсторонений від участі у змаганнях на два роки. Також існували обмеження на кількість іноземних футболістів, яка могла використовуватися протягом матчу. Фактично таке середовище мінімізувало кількість трансферів у Європі, оскільки залишити клуб було не просто через наявність обов'язкової трансферної компенсації, а перейти до закордонного клубу було складно через наявність ліміту на футболістів-іноземців.

Жан-Марк Босман, який виступав за бельгійський клуб "Льєж" у встановлені регламентом терміни отримав пропозицію від клубу продовжити контракт, однак на менш вигідних фінансових умовах. У послугах футболіста зацікавився французький футбольний клуб "Дюнкерк", який виявив бажання взяти футболіста в оренду на рік, проте контракт між клубами та футболістом не вступив у силу, в результаті чого Босман не міг бути заграний за жодний клуб та протягом року не міг отримувати фінансову винагороду. Європейським Судом було розглянуто дану ситуацію, яка склалася на

початку 90-х рр. у європейському футболі як обмеження прав гравців на вільне працевлаштування та дискримінацію за національною ознакою. Таким чином, футболісти здобули право вільно переходити до іншого клубу будь-якої країни ЄС після завершення трудового контракту, що стимулювало активізацію трансферного ринку Європи.

Результатом справи Босмана стали нові правила переходів гравців у віці 24 роки і старше, оскільки для футболістів до 23 років залишилась вимога щодо виплати компенсації за його підготовку попереднім клубам та юнацьким футбольним школам. Можливість вільного уходу гравця з клубу після завершення контракту активізувало конкуренцію між клубами, що призвело до збільшення рівня витрат на оплату праці талановитих футболістів, а також зростання трансферної вартості. Футбольному клубу, який не може постійно витрачати на футболістів загрожує спад у довгостроковій перспективі перехід до наступного нижчого дивізіону ліги [7, с. 27—51]. Таким чином, євроінтеграційні процеси на початку 1990-х рр. призводили до лібералізації руху робочої сили, що знайшло своє відображення на європейському ринку трансферів футболістів, який мав значні відмінності від ринків інших регіонів. Якщо порівнювати ринок трансферів футболістів у північноамериканській та європейській моделях футбольних ліг, то можна стверджувати, європейський ринок менш зарегульований, а отже, футбольні клуби Європи мають більше можливостей для підвищення конкурентоспроможності за рахунок трансферної діяльності, ніж франшизи північноамериканської ліги МЛС (табл. 1).

Система переходів футболістів у північноамериканській моделі спрямована на підтримання конкурентного балансу між командами, оскільки франшизи перебувають в приблизно однакових фінансових умовах і жоден клуб не має явної економічної переваги. Європейські клуби не мають обмежень щодо сум витрат на

**Таблиця 2. Залежність між витратами на футболістів провідних європейських клубів, клубним рейтингом УЄФА та рейтингом вартості бренду клубу**

	Футбольний клуб	Витрати клубів на футболістів за 2015 фінансовий рік, млн євро	Місце у клубному рейтингу УЄФА на кінець сезону 2015-2016 рр.	Місце у клубному рейтингу вартості бренду станом на 2016 р.
1	«Реал» Мадрид	650	1	2
2	«Манчестер Юнайтед»	573	20	1
3	«Челсі»	552	5	8
4	«Манчестер Сіті»	544	11	4
5	«Барселона»	514	3	3
6	«ПСЖ»	473	7	7
7	«Арсенал»	465	10	6
8	«Ліверпуль»	423	35	9
9	«Баварія»	397	2	5
10	«Ювентус»	354	9	11

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1, с. 95; 11; 12].

оплату праці та трансферну діяльність, проте дані витрати повинні покриватися відповідним рівнем доходів, які заробляють клуби від своєї економічної діяльності, зокрема проведення матчів, доходів від спонсорства та реклами, продажу прав на трансляції, тощо. Існуюча система ринку трансферів футболістів в Європі не дозволяє клубам з незначними фінансовими ресурсами конкурувати з клубами, що мають великі фінансові можливості.

Фактично ринок трансферів футболістів в Європі характеризується як ринок недосконалої конкуренції і складається з трьох головних сегментів:

— Ринок трансферів футболістів найвищого класу, на якому незначна кількість гравців (та їх представників) зіштовхуються з обмеженою кількістю провідних клубів, які прагнуть задовольнити їх вимоги, має монополістичну структуру. На цьому сегменті преважують найвищі суми трансферних компенсацій та винагород гравцям.

— Ринок трансферів футболістів високого класу, на якому обмежена кількість футболістів (кваліфікованих та досвідчених) зіштовхуються з великою кількістю клубів та має олігополістичну структуру. В цьому сегменті футболісти (та їх представники) мають менше ринкової сили та не можуть досягти найвищого рівня оплати праці.

— Ринок трансферів футболістів середнього рівня, на якому багато футболістів зустрічаються з обмеженою кількістю клубів, має олігополістичну структуру. В цьому сегменті клуби мають ринкову силу у визначенні цін (трансферної компенсації, винагороди футболістів) [5, с. 4—5].

Проаналізувавши умови переходів, передбачені Регламентом зі статусу і трансферу гравців Міжнародної федерації футбольних асоціацій (ФІФА), всі трансфери можна умовно класифікувати за наступними ознаками:

1) у залежності від приналежності клубів до національних асоціацій: внутрішні трансфери (між клубами однієї національної асоціації) та міжнародні (між клубами різних національних асоціацій);

2) за типом переходу: перехід на постійній основі шляхом укладання трансферного контракту між клубами, перехід на правах оренди на визначений час, перехід без укладання трансферного контракту (на правах "вільного агента");

3) за економічними умовами: перехід на платній основі та перехід на безоплатній основі.

Європейський клубний футбол надає більше можливостей для управління конкурентоспроможністю в порівнянні з іншими видами спорту. Глобальний трансферний ринок в баскетболі є дуже активним в контексті кількості переходів, але має досить малий обсяг в економічному плані: в сезоні 2010—2011 рр. склав лише 27 млн євро, що в три рази менше, ніж лише один рекордний трансфер у футболі (Крістіану Роналу з "Манчестер

Юнайтед" до "Реал" Мадрид за 94 млн євро) [5, с. 165]. В той же час найсильніші футболісти можуть ставати гравцями клубу як за рекордні суми понад 200 млн євро, як наприклад, трансфер Неймара з клубу "Барселона" до "ПСЖ", так і без виплати трансферної компенсації, як наприклад, Роберт Левандовскі, який перейшов з ФК "Борусія" до ФК "Баварія" після завершення трудового контракту, або Ліонель Мессі, який став гравцем Барселони в юному віці і пройшов становлення в клубі до одного з найкращих футболістів світу. В цьому і полягає можливість управління конкурентоспроможністю клубу. Футбольний клуб може інвестувати у підготовку власних кадрів, реалізуючи програми розвитку молодіжного футболу, або за рахунок пошуку недооцінених якісних гравців здійснювати комплектацію команди та розвивати талант футболістів, які можуть бути продані до іншого клубу.

Економічні права на футболістів є основними нематеріальними активами клубу, оскільки від них залежить спортивний результат виступів клубів у національному чемпіонаті та в міжнародних змаганнях. Чим успішніше виступає команда, тим більше доходів отримує клуб, зокрема, призові за досягнення певного спортивного результату, надходження від телетрансляторів, продажу квитків та сувенірної продукції клубу, а також підвищує свою інвестиційну привабливість для спонсорів та рекламної діяльності. В середньому витрати на оплату праці в структурі сукупних операційних витрат футбольного клубу складають 63% [1, с. 88]. Існує пряма залежність між витратами на футболістів, спортивними результатами та вартістю бренду клубу (табл. 2). Витрати на футболістів являють собою спеціальний показник, розроблений спеціалістами УЄФА, що розраховується як сума 50% акумуляованих прямих витрат на придбання гравців на кінець фінансового року та розмір заробітних плат за рік.

Фактично всі 10 клубів з найбільшим показником витрат на футболістів входять до рейтингу топ-10 клубів за вартістю бренду, та 8 клубів входять до 15 найкращих клубів за клубним коефіцієнтом УЄФА, за виключенням двох клубів Великобританії ("Манчестер Юнайтед" та "Ліверпуль"). Причина такої ситуації в чемпіонаті Англії — висока конкуренція, за якої 6 клубів приблизно одного рівня розігрують лише 4 місця, що є квотою Англії для участі в найпрестижнішому європейському змаганні Ліга Чемпіонів УЄФА. Інвестиції у футболістів не завжди можуть давати позитивний спортивний результат, однак існує пряма залежність між витратами на гравців та успішним виступом команди.

Значні інвестиції нових власників таких клубів, як "Челсі", "Манчестер Юнайтед", "Манчестер Сіті", "Ліверпуль" здійснювалися переважно у придбання найсильніших футболістів та оплату праці з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності, що в свою чергу призводило до збільшення чистого боргу. В результаті з 2010 р. УЄФА було впроваджено систему

Таблиця 3. Порівняльний аналіз методів обліку витрат придбання реєстрації футболіста за 100 млн євро при п'ятирічному контракті

Метод обліку придбання реєстрації футболіста	Витрати за 1 рік, млн євро	Витрати за 2 рік, млн євро	Витрати за 3 рік, млн євро	Витрати за 4 рік, млн євро	Витрати за 5 рік, млн євро
«Доходів і витрат»	100	0	0	0	0
«Капіталізації»	20	20	20	20	20

Розроблено автором на основі джерела [3].

Фінансового Фейр-Плей, спрямовану на стимулювання клубів Європи здійснювати діяльність в межах своїх доходів і дещо впорядкувати витрати на трансферну діяльність. Витрати на придбання реєстрації футболістів беруться для розрахунку результату беззбитковості клубу в рамках фінансового контролю УЄФА.

Чистий фінансовий результат за підсумками трансферної діяльності може виглядати дещо суперечливо через методи обліку реєстрації футболістів, які застосовує клуб. Коли трансферні витрачання зростають, чисті витрати на трансферну діяльність (і, отже, рівень загальних збитків клубу), що відображаються в звіті про фінансові результати за звітний період, зазвичай будуть в декілька разів менше. Це відбувається через те, що прибуток, який збільшується при зростанні трансферної діяльності, визнається у фінансовій звітності відразу після продажу футболіста, тоді як витрати, які також збільшуються при зростанні трансферної діяльності, розбиваються на весь період дії контрактів нових гравців (зазвичай від трьох до п'яти років). Тобто якщо трансферна компенсація за футболіста складає 100 млн євро, з яким було укладено трудовий контракт на п'ять років, то протягом фінансового року клуб відносить на амортизаційні витрати 20 млн євро, використовуючи метод "капіталізації" (табл. 3) [3]. Такий метод застосовується з метою зниження впливу трансферної діяльності на чистий фінансовий результат, який береться за основу при розрахунку критерію беззбитковості клубу.

Необхідно розрізнити три види вартості футболіста: балансову вартість, ринкову оцінювану вартість та ринкову трансферну ціну. Балансова вартість відображається у балансі і кожного року зменшується на суму амортизаційних відрахувань. Тобто якщо реєстрацію гравця Кріштіану Роналду було придбано клубом "Реал" Мадрид за 94 млн євро, то після завершення п'ятирічного терміну його балансова вартість може скласти 0, в той час як ринкова оцінювана вартість може бути на рівні 100 млн євро, тобто орієнтовна ціна, за яку може бути придбано економічні права на цього футболіста. Така ціна визначається інформаційними агентствами такими, як Transfermarket. Кожний футболіст є специфічним нематеріальним активом, якого складно порівняти з іншим, тому трансферна ціна, за якою економічні права на футболіста продаються іншому клубу може відрізнитися від трансферної оцінюваної вартості. На трансферну ціну впливає успіх виступів команди в цілому та індивідуальні показники результативності футболіста, рівень чемпіонату, в якому виступає гравець, його національність, вік, досвід, іміджева привабливість, термін до закінчення трудового контракту, амплуа, кількість виступів за національну збірну країни, рівень клубу-покупця тощо. Для бухгалтерського обліку важливими є лише балансова вартість та трансферна ціна, що впливає на кінцевий фінансовий результат та на відповідність клубу вимогам беззбитковості.

У звітності буде відображений прибуток від вибуття реєстрації футболіста, якщо чисті надходження від продажу перевищують чисту балансову вартість на момент трансферу. Збитки від вибуття реєстрації гравця розраховуються шляхом вирахування чистої балансової вартості на момент переходу з чистих надходжень від вибуття, що отримані і належать до отримання. У звітності будуть відображені збитки від вибуття реєст-

рації футболіста, якщо чисті надходження від вибуття менше, ніж чиста балансова вартість на момент трансферу.

Необхідність дотримуватися критерію беззбитковості ще активніше впливає на обсяг трансферного ринку, оскільки клуби які мають від'ємний результат беззбитковості за межами максимально допустимого значення (більше 30 млн євро) змушені продавати футболістів, щоб вирівняти своє фінансове положення. Рекордна трансферна угода літа 2017 р. між ФК "Барселона" (Іспанія) та ФК "ПСЖ" (Франція) щодо трансферу гравця Неймара за 222 млн євро викликала чимало критики на предмет відповідності клубу "ПСЖ" вимогам беззбитковості [13].

У минулому "ПСЖ" вже порушував критерій беззбитковості і уклав з Органом з фінансового контролю клубів УЄФА мирову угоду, згідно з якою до клубу були застосовані дисциплінарні санкції, в результаті чого "ПСЖ" був зобов'язаний протягом трьох сезонів привести свій фінансовий стан у відповідність з критерієм беззбитковості, при цьому клубу було заборонено збільшувати сукупні витрати на оплату праці, кількість гравців у заявці для сезону 2014/2015 була скорочена з 25 до 21, клуб змушений був обмежити витрачання на придбання гравців, а також до клубу був застосований штраф у розмірі 60 млн євро, які будуть утримані з доходів "ПСЖ" від змагань УЄФА, проте з них 40 млн євро є умовним штрафом і дана сума буде повернена клубу після виконання всіх умов мирової угоди [14]. Незважаючи на трансферний рекорд, ФК "ПСЖ" має всі підстави для того, щоб не порушити критерій беззбитковості, оскільки "ПСЖ" влітку продав футболістів Ор'є та Матьюїді на загальну суму 45 млн євро, що еквівалентно сумі витрат на придбання Неймара за перший рік при застосуванні методу обліку футболістів "капіталізації", а за 2015 рік "ПСЖ" отримав 120 млн євро операційного прибутку [1, с. 145].

Сума трансферу в розмірі 222 млн євро може здаватися занадто великою як для футболу, враховуючи, що інвестиції у футболістів є великим ризиком. Неймар є одним із трьох найбільш популярних та сильних гравців у світі і його придбання може дати можливість виходу на нові ринки, на яких присутність "ПСЖ" є досить низькою, зокрема, ринок Китаю, де наразі значні інвестиції здійснюються у футбольний бізнес.

С. Кесенне піддає критиці сучасний трансферний ринок, оскільки клуби, що витрачають мільйони євро на придбання футболістів та на виплату винагороди їм можуть знаходитися під загрозою банкрутства через боргові зобов'язання, які нарощують кожного року [15, с. 113—120]. До справи Босмана метою плати за трансфер було компенсувати колишньому клубу витрати на підготовку, але 94 млн євро за перехід Кріштіану Роналду з "Манчестер Юнайтед" до "Реал" Мадрид значно перевищує витрати на його підготовку. Тому С. Кесенне пропонує модель, за якої клуби будуть робити відрахування у фонд національної асоціації в залежності від розміру їх бюджету, а національна асоціація з метою підтримання конкурентного балансу у змаганнях буде розподіляти ці кошти між клубами в залежності від кількості та якості програм підготовки футболістів [15, с. 113—120]. На практиці таку модель складно впровадити, оскільки неможливо об'єктивно оцінити якість таких програм кожного клубу.

У той же час С. Кесенне не розглядає трансфер футболістів як інвестицію. З розвитком медіа ринку та ринку рекламних послуг, гравці, які мають мільйони фанатів по всьому світу, є привабливими для компаній будь-яких сфер економічної діяльності, що хочуть просувати свій товар. Тому коли клуб купує економічні права на футболіста, разом з цим отримує частину іміджевих прав, що дають можливість використовувати у рекламних заходах зображення гравця, як частини команди. Окрім цього, футбольний клуб отримує додатковий дохід від продажу сувенірної продукції з використанням ім'я або зображення футболіста (наприклад, ігрову форму з прізвищем та номером гравця). Жоден клуб не бажає, щоб його залишали провідні гравці, тому якщо футболіст виявляє бажання залишити клуб, останній намагається за рахунок трансферної суми компенсувати упущені вигоди. З іншого боку, кожен гравець вносить свій вклад у спортивні виступи команди, від яких залежить сума призових, доходи від продажу квитків та телетрансляцій, а також інвестиційна привабливість. Наприклад, після переходу Крістіану Роналду до "Реал" Мадрид клуб тричі виграв найпрестижніший європейський турнір Лігу Чемпіонів, яку до цього не вигравав більше 10 років, а сам футболіст тричі визнавався найкращим футболістом світу за версією ФІФА, що є дуже привабливим для встановлення співпраці зі спонсорами та рекламодавцями. Футболіст має трудові стосунки з клубом більше 8 років, що при методі "капіталізації" означає, що сума амортизаційних відрахувань на рік з цього трансферу складає менше 12 млн євро. Після таких результатів "Реал" очолює рейтинг клубів за вартістю бренду та за рівнем доходів.

Якщо проаналізувати діяльність "Манчестер Юнайтед" стосовно трансферу Крістіану Роналду, то можна зробити висновок, що такий перехід був хоча і ризиковою інвестицією, але ефективною. В 2003 р. права на футболіста у вісімнадцятирічному віці були придбані у клубу "Спортинг" (Португалія) за 12 млн фунтів стерлінгів [16, с. 102]. Така інвестиція повністю виправдана, оскільки у складі "Манчестер Юнайтед" Крістіану Роналду у 2008 р. виграв Лігу Чемпіонів УЄФА та став найкращим футболістом світу, в результаті чого вартість футболіста зростає в декілька разів і "Манчестер Юнайтед" зміг отримати прибуток від його трансферу до ФК "Реал" Мадрид. Таким чином, трансферна діяльність є складовою управління конкурентоспроможності клубів.

У той же час не всі інвестиції у придбання футболістів можуть бути ефективними, коли футболіста купують за велику трансферну ціну, але він не може реалізувати свій потенціал і клуб несе збитки. Не всі переходи здійснюються з виплатою трансферної компенсації: лише 14,4% всіх міжнародних трансферів у 2016 р. здійснювалися за трансферну компенсацію на загальну суму 4,79 млрд дол. США, а решта були безкоштовними [2].

Зростання як трансферних цін на футболістів, так і сукупних витрат на трансфери може нести певну загрозу діяльності футбольних клубів у довгостроковій перспективі, що можна порівняти з іпотечною кризою 2007—2009 рр. На всі європейські клуби за результатами 2016 р. припадає 82,1% сукупних світових витрат на міжнародні трансфери, а на клуби топ-4 найбільших за обсягом країн Англії, Німеччини, Іспанії та Італії 62% [2]. В основному саме клуби цих країн протягом останніх років визначали світові тенденції на трансферному ринку, впливали на процес ціноутворення та концентрували у своєму складі провідних футболістів світу. Причиною тому був сформований історично рівень розвитку футболу, структурно ефективний футбольний ринок, висока купівельна спроможність населення та привабливі умови для життя.

Критерій беззбитковості стримував стрімке зростання витрат на футболістів в Європі, однак протягом останніх двох років відбулися значні зміни на світово-

му трансферному ринку, які призвели до збільшення його обсягів та підвищення трансферних цін та зарплат гравців. Ці зміни пов'язані з розвитком футбольного ринку в Китаї, який за рахунок економічного росту китайських компаній, що почали активно інвестувати гроші у футбол, збільшився у 2016 р. майже втричі в порівнянні з попереднім роком [2]. Китайські клуби, не маючи жодних фінансових обмежень можуть виплачувати будь-яку трансферну компенсацію клубам та будь-яку заробітну плату футболістам. Наразі ряд провідних футболістів, які виступають за китайські клуби отримують заробітну плату більше, ніж найкращі футболісти в клубах Європи. Рекордний трансфер футболіста Алекса Тейшейри за всю історію українського футболу відбувся саме до китайського клубу "Цзянсау Сунін" з клубу "Шахтар" за суму приблизно 50 млн євро.

На тенденції на трансферному ринку впливає геополітичний стан у світі. Ситуація в Україні в 2014 р. призвела до значної девальвації національної грошової одиниці, в результаті чого зобов'язання перед футбольними клубами та футболістами, які, як правило, номіновані в іноземній валюті призвели до їх збільшення майже втричі, в той час як доходи від операційної діяльності отримуються переважно в гривні. Значні фінансові втрати від курсових різниць призвели до значних чистих збитків, що стало проблемою для українських клубів відповідати вимогам беззбитковості. Така ситуація знайшла своє відображення на ринку трансферів гравців в Україні. В докризовому 2013 р. українські клуби витратили 193 млн дол. США на придбання футболістів, в той час як у 2015 р. цей показник склав лише 27 млн дол. США [17]. Українські клуби були змушені переорієнтуватися на експорт футболістів, знизивши витрати на оплату праці футболістів та отримуючи доходи від трансферної діяльності з метою відповідати критерію беззбитковості. В 2016 р. чисті трансферні надходження українських клубів склали 111,5 млн дол. США, що є 4 результатом в світі, поступившись Франції, Португалії та Бразилії [1].

В 2015 р. ФК "Шахтар" Донецьк отримав чисті надходження від трансферної діяльності в розмірі 50 млн євро, що дозволило клубу отримати чистий прибуток в розмірі 15 млн євро, компенсуючи збиток від операційної діяльності в розмірі 35 млн євро [3, с. 115]. Інший український клуб "Динамо" за 2015 р. отримав чистий прибуток в розмірі 30 млн євро, вагому частку якого склали надходження від продажу гравця Александра Драговіча до німецького клубу "Байер" [3, с. 115]. Таким чином, для всіх українських клубів трансферна діяльність є важливою частиною управління конкурентоспроможністю і може досягати 50% у структурі сукупних доходів клубів. Український клуб завдяки цьому може дотримуватися вимог беззбитковості і брати участь у клубних змаганнях УЄФА, що дає можливість отримувати вагому частину доходів від участі в цих змаганнях.

## ВИСНОВКИ ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Гравці у професійних футбольних клубах є одночасно і працівниками, які пропонують свій талант та спортивні якості в організованих змаганнях, і нематеріальними активами, економічні права на яких можуть бути продані іншим клубам. Після справи Босмана сукупні витрати на придбання футболістів стали стрімко зростати, в результаті чого провідні клуби Європи намагаються посилити свій склад найсильнішими представниками ринку трансферів, оскільки існує пряма залежність між витратами на гравців (тобто витратами на їх придбання та оплату праці) та спортивними виступами команди. Наймаючи нового футболіста, його клуб отримує не тільки спортивні права, а й іміджеві права, які дають можливість використання його зображення в рекламних цілях, що дозволяє отримувати додаткові доходи.

Європейські клуби зіштовхуються з вимогами беззбитковості, запроваджені УЄФА, тому клуби не можуть витратити безмежні фінансові ресурси, а мають здійснювати діяльність в межах своїх доходів. Тому клуби не можуть постійно тільки купувати гравців, проте за існуючих методів обліку, доходи від продажу футболістів визнаються одразу, в той час як витрати можуть капіталізуватися. Таким чином, конкурентоспроможність клубу буде залежати від здатності генерувати найбільший дохід і відповідно мати можливість вести конкуренцію на ринку трансферів гравців. Більш конкурентоспроможні клуби можуть залучити найсильніших футболістів, які в свою чергу збільшують шанси на перемогу в змаганнях, а успішний виступ у турнірах сприяє зростанню доходів.

Клуби Східної Європи не мають можливості отримувати доходи від продажу квитків та прав на трансляції на рівні клубів Німеччини, Іспанії, Великобританії, Італії, проте східноєвропейські клуби прагнуть конкурувати з провідними клубами Європи як у змаганнях, так і в боротьбі за підписання найкращих гравців. У результаті трансферна діяльність є одним із ключових джерел доходів. Всього частка доходів українських футбольних клубів, отриманих від трансферної діяльності становить близько половини сукупних доходів всіх клубів Прем'єр-ліги України.

Основним напрямом нарощення міжнародної конкурентоспроможності клубів України може стати підготовка футболістів та перепродаж прав на них до зарубіжних клубів, що успішно реалізується українськими клубами "Шахтар", "Динамо", "Зоря", "Карпати" таким чином нівелюючи низькі доходи від продажу квитків та прав на трансляції. Додатковою перевагою експорту гравців є отримання доходів в іноземній валюті, що за умови девальвації національної грошової одиниці значно збільшує їх частку в структурі сукупних доходів. Належну увагу слід приділити дослідженню тенденцій ринку трансферів футболістів, які у кожний трансферний період можуть вносити зміни у конкуренцію між клубами, в результаті яких клуби повинні пристосовуватись до існуючого конкурентного середовища.

#### Література:

1. UEFA. Club Licensing and Financial Fair Play Regulations / UEFA. — Nyon, 2015. — 117 с.
2. FIFA. Global Transfer Market Report / FIFA. — Zurich, 2017. — 32 с.
3. UEFA. The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2015 / UEFA. — Nyon, 2017. — 129 с.
4. FIFA. Regulations on the Status and Transfer of Players / FIFA. — Zurich, 2016. — 88 с.
5. KEA — CDES: Study on the economic and legal aspects of transfers of players / KEA — CDES. — Luxemburg, 2013. — 341 с.
6. Court of Justice of the European Communities (1995) Case C-415/93 (The Bosman Judgment).
7. Szymanski S. The Market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers. / S. Szymanski In: Football Economics and Policy. Palgrave Macmillan. — London, 2010. — P. 246.
8. Noll R. The organization of sports leagues / Roger Noll. // Oxford Review of Economic Policy. — 2003. — № 19. — С. 530—551.
9. Hoehn T. The Americanization of European Football / T. Hoehn, S. Szymanski // Economic Policy. — 1999. — № 28. — С. 203—240.
10. MLS Roster Rules and Regulations, 2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.mlssoccer.com/league/official-rules/mls-roster-rules-and-regulations>
11. Brand Finance. Football 50. The annual report on the most valuable football brands / Brand Finance. — London, 2016. — 43 с.

12. UEFA club coefficient rankings 2015/16 overall [Електронний ресурс]. — Режим доступу — <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/season=2016/index.html>

13. Transfermarkt GmbH & Co. KG. Neymar [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.transfermarkt.com/neymar/profil/spieler/68290>

14. Decision of the Chief Investigator of the CFCB Investigatory Chamber: Settlement Agreement with Paris Saint-Germain Football Club, Nyon. — 16. — May. — 2014.

15. Kesenne S. The growing gap between small- and large-country football teams / S. Kesenne // Ethics and Governance in Sport: The Future of Sport Imagined. Routledge. — Oxford, 2016 — С. 228.

16. Stewart B. Sport Funding and Finance. Linacre House, — Oxford, 2007. — С. 221.

17. FIFA. Global Transfer Market Report / FIFA. — Zurich, 2016. — 43 с.

#### References:

1. UEFA (2015), Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, Edition 2015, UEFA, Nyon, Switzerland.
2. FIFA, (2017) Global Transfer Market Report, Zurich, Switzerland.
3. UEFA, (2017), The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2015, UEFA, Nyon, Switzerland.
4. FIFA, (2016) Regulations on the Status and Transfer of Players, FIFA, Zurich, Switzerland.
5. KEA - CDES (2013), Study on the economic and legal aspects of transfers of players, KEA - CDES, Luxemburg.
6. Court of Justice of the European Communities (1995), "Case C-415/93 (The Bosman Judgment)", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61993CJ0415> (Accessed 05 Oct 2017).
7. Szymanski, S. (2010), The Market for Soccer Players in England after Bosman: Winners and Losers. In: Football Economics and Policy, Palgrave Macmillan, London, UK.
8. Noll, R. (2003), "The Organization of Sports Leagues", Oxford Review of Economic Policy, vol. 19(4), pp. 530—551.
9. Hoehn, T. and Szymanski, S. (1999), "The Americanization of European football", Economic Policy, vol. 14 (28), pp. 203—240.
10. MLS (2017), "Roster Rules and Regulations", [online], available at: <https://www.mlssoccer.com/league/official-rules/mls-roster-rules-and-regulations> (Accessed 05 Oct 2017).
11. Brand Finance (2016), Football 50. The annual report on the most valuable football brands, Brand Finance, London, UK.
12. UEFA (2016), "UEFA club coefficient rankings 2015/16 overall", [online], available at: <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/season=2016/index.html> (Accessed 05 Oct 2017).
13. Transfermarkt (2017), "KG. Neymar", [online], available at: <https://www.transfermarkt.com/neymar/profil/spieler/68290> (Accessed 05 Oct 2017).
14. UEFA (2014), "Decision of the Chief Investigator of the CFCB Investigatory Chamber: Settlement Agreement with Paris Saint-Germain Football Club", available at: [https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/ClubFinancialControl/02/10/68/99/2106899\\_DOWNLOAD.pdf](https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/ClubFinancialControl/02/10/68/99/2106899_DOWNLOAD.pdf) (Accessed 05 Oct 2017).
15. Kesenne, S. (2016), The growing gap between small- and large-country football teams in Ethics and Governance in Sport: The Future of Sport Imagined, Routledge, Oxford, UK.
16. Stewart, B. (2007), Sport Funding and Finance, Linacre House, Oxford, UK.
17. FIFA (2016), Global Transfer Market Report, FIFA, Zurich, Switzerland.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2017 р.