

## Оценка стоимости профессиональных футбольных клубов

Научный руководитель – Студников Сергей Сергеевич

*Сухарева Юлия Борисовна*

*Студент (магистр)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра финансов и кредита, Москва, Россия

*E-mail: juliasukhareva@mail.ru*

Спорт в современном мире — это не только состязания на скорость и силу, это самостоятельная отрасль экономики. Экономика футбола характеризуется громкими финансовыми операциями, бьющими рекорды от одного трансферного окна к другому, когда один футбольный клуб продаёт права на спортсмена другому клубу. Клубы и спонсоры делают футболистов одной из наиболее высокооплачиваемых профессий, растут цены переходов игроков из клуба в клуб. При этом финансовые результаты многих клубов показывают отрицательные значения уже на уровне операционной прибыли из-за высоких расходов на инфраструктуру и человеческие ресурсы. Футбол как бизнес не генерирует стабильный денежный поток, на основе которого можно оценить его стоимость, однако это не обесценивает футбольные клубы. Владение акциями футбольного клуба или возможность контролировать его деятельность в качестве мажоритарного акционера приносит эмоциональные выгоды [1]. Сделки по продаже компании не обходят стороной футбольный мир. Покупка доли акций или всего клуба целиком требует оценки его стоимости. Однако возникают трудности в виду специфики спортивной индустрии, которая требует сочетания финансовых и спортивных результатов.

Одними из основных источников доходов являются доходы от проведения матчей и доходы от трансферов. В связи с этим можно выделить две финансовые модели футбольных клубов. К первой группе относятся те, которые зарабатывают за счёт популярности своего бренда, привлекая как можно болельщиков на стадион и стимулируя их тратить больше денег в дни матчей. Основная статья расходов таких клубов - маркетинг, обеспечивающий комфортное времяпрепровождение на стадионе, и заработная плата, гарантирующая зрелищность самой игры. Вторая группа клубов - зарабатывающая на трансферах. Такие клубы имеют сильную академию, воспитывают молодёжь, не расходуя средства на покупку дорогостоящих футболистов, что приводит к высокой прибыли от продажи. Расходы второй группы представлены развитием инфраструктуры, в частности своей футбольной школы, расходами на тренеров и скаутов. Специфика расходов и доходов формирует разные драйверы стоимости финансовых моделей.

Данное исследование ориентировано на поиск драйверов стоимости футбольных клубов с учётом их финансовой модели. Для анализа используются данные публичных футбольных клубов, рыночная стоимость которых находится в открытом доступе. Период наблюдений - 10 лет. Методология исследования основывается на линейной регрессии, с помощью которой оценивается значимость выбранных драйверов по отношению к рыночной цене клуба. Отдельно сравниваются результаты двух моделей.

На основе проведённого исследования подтверждается гипотеза о том, что у двух финансовых моделей футбольных клубов разные драйверы стоимости. На клубы, генерирующие выручку в день матча, влияют в большей степени заполняемость стадиона, стоимость основного состава и численность фанатской базы. Клубы, основу финансовой деятельности которых составляют трансферы, зависят от процента выпускников академии, попадающих в основной состав и процента побед.

**Источники и литература**

- 1) 1. Riccardo Tiscini, Alberto Dello Strologo What drives the value of football clubs: an approach based on private and socio-emotional benefits // Corporate Ownership & Control, Volume 14. 2016. Issue 1. P. 673-683