

Экономика футбола

ФРАНЦУЗСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ФУТБОЛ В ЕВРОПЕЙСКОМ КОНТЕКСТЕ: НАСКОЛЬКО ВЕЛИКИ ОТЛИЧИЯ?

Владимир АНДРЕФФ^а

^а Профессор экономики Университета
Париж-1, Пантеон-Сорбонна
Centre d'Economie de la Sorbonne
(UMR8174 CNRS), Maison des Sciences
Economiques, Université de Paris
1 Panthéon Sorbonne (106–112 boulevard
de l'Hôpital-75647 Paris Cedex 13).
E-mail: andreff@univ-paris1.fr

Аннотация

Статья посвящена анализу спортивных и финансовых результатов французского футбола. Исследуются ресурсы, привлекаемые для достижения этих результатов, что позволит оценить эффективность профессиональных футбольных клубов во Франции. Отталкиваясь от оптимистичных оценок собственного финансового положения французскими футбольными клубами, анализируются источники и структура финансирования профессионального футбола, а также роль органа Национальной футбольной лиги, ответственного за проведение аудита. В статье также представлены результаты анализа роли мягких бюджетных ограничений футбольных клубов и порочного круга взаимосвязей между повышением коммерческой стоимости прав на телевизионные трансляции футбольных матчей и стремительно увеличивающимися расходами клубов на оплату труда.

Ключевые слова: футбол во Франции, экономика спорта, экономика футбола, финансовое положение футбольных клубов, мягкие бюджетные ограничения.

JEL: L83.

Оικονομία • Πολιτική

OIKONOMIA • POLITIKA

1. Введение

В 1990-х годах Франция наравне с другими странами, занимающими ведущие позиции в европейском футболе, испытала на себе воздействие двух сильных экономических потрясений. Одним из них была глобализация рынка труда футболистов, произошедшая после принятия в 1995 году судебного решения по делу бельгийского игрока Ж.-М. Босмана. Вторым шоком стали существенные изменения в формате и порядке распределения доходов от проведения клубных соревнований под эгидой Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА), ускоренные неудачной попыткой миланской компании *Media Partners* создать Европейскую суперлигу. Какие изменения произошли во французском профессиональном футболе начиная с 2000 года в ответ на это двойное потрясение? Лучше или хуже по сравнению с другими крупными европейскими лигами приспособился французский футбол к новым финансовым реалиям профессионального футбола на высшем уровне?

Многие спортивные аналитики Франции называют Французскую лигу 1 (ФЛ 1) наиболее хорошо управляемой футбольной лигой Европы. Это означает, что она пред-

ставляет собой исключение из европейских лиг, так как лучше других справляется с финансовыми трудностями, которые испытывает футбол. ФЛ 1 превозносится как похвальный пример, образец для других ведущих европейских футбольных лиг, таких как Английская премьер-лига (АПЛ), Итальянская лига Кальчо (ИЛК), Испанская профессиональная футбольная лига (ПФЛ) и Немецкая футбольная бундеслига (НБЛ). Авторы некоторых официальных французских докладов заходят настолько далеко, что рекомендуют превратить это исключение в правило, распространив его на все лиги, находящиеся в юрисдикции УЕФА [Collin, 2004; Denis, 2003]. Автор другого, более сдержанного доклада ставит под сомнение наличие у французских футбольных клубов предпосылок к повышению конкурентоспособности на поле и упрочению финансового положения [Besson, 2008]. Пропагандируемые преимущества французской модели, вероятно, оказали большое влияние на формирование принципов, которые были положены в основу принятых УЕФА правил «финансовой честной игры».

В то же время французская модель отнюдь не пользуется в Европе всеобщим восхищением, особенно в странах с наиболее сильными футбольными лигами. Высказываются по меньшей мере три критических тезиса. Во-первых, утверждается, что за устойчивое финансовое положение своих клубов Франция расплачивается их относительно низкими спортивными результатами на европейском уровне. За рубежом распространен крайний вариант этого довода, в соответствии с которым французские футбольные власти сосредоточили внимание на вопросах устойчивого финансового положения во вред спортивным результатам. Во-вторых, низкие показатели дефицитов бюджетов и задолженности французских клубов могут рассматриваться не столько как пример образцового менеджмента, сколько как показатель их низкой конкурентоспособности. В-третьих, в некоторых странах (например, в Великобритании, Ирландии и Чехии) французская ФЛ 1 и ее экономика рассматриваются как слишком жестко регулируемые, что идет во вред конкурентоспособности и спортивным результатам клубов.

Вместо того чтобы отместить эти представления как карикатурные, мы зададимся вопросом, не содержатся ли в них хотя бы малые зёрна истины, и попытаемся найти взвешенный ответ. Раздел 2 начинается с оценки спортивных и финансовых результатов французского футбола. В разделе 3 рассматриваются ресурсы, привлеченные для достижения этих результатов, что позволит оценить в разделе 4 эффективность профессиональных футбольных клубов во Франции. Отталкиваясь от этих, как правило, оптимистичных оценок финансового положения самими французскими футбольными клубами, в разделе 5 мы изучим источники и структуру финансирования профессионального футбола, а также роль органа лиги, ответственного за проведение аудита. В разделе 6 представлены результаты анализа роли мягких бюджетных ограничений футбольных клубов и порочного круга взаимосвязей между повышением коммерческой стоимости прав на телевизионные трансляции футбольных матчей и стремительно увеличивающимися в объеме расходами клубов на оплату труда. В разделе 7 приведены краткие выводы о будущем французского профессионального футбола.

2. Компромисс между финансовыми и спортивными результатами?

Спортивные результаты французского футбола резко контрастируют с его финансовыми достижениями. Если выделить самое главное, то уровень спортивных достижений в ФЛ 1 ниже, чем в других ведущих европейских футбольных лигах, в то время как ее финансовые результаты превышают средний уровень. Наиболее подходящим мерилom оценки спортивных результатов являются итоги европейских и международных соревнований по футболу. Более субъективна оценка спортивного качества игр внутреннего чемпионата по футболу, которые проводятся ФЛ 1.

Результаты французских клубов в соревнованиях, которые проводятся УЕФА, выглядят не слишком впечатляюще. Начиная с сезона 1995–1996 года и до сезона 2011–2012 года доля французских клубов в общем количестве выигранных матчей, проводившихся в реформированной Лиге чемпионов (бывшем Кубке европейских чемпионов), составила всего 1,5%, в то время как на долю немецких клубов пришлось 12,4%, итальянских — 16,1%, английских — 19,0% и испанских — 19,0%. После выигрыша клубом «Пари Сен-Жермен» Кубка обладателей кубков в 1996 году и до времени написания статьи (2013 год) ни один из французских клубов больше не побеждал в соревнованиях под эгидой УЕФА. В 2000–2012 годах французские клубы выходили в стадию четвертьфиналов в соревнованиях УЕФА 13 раз, в то время как итальянские клубы — 24 раза, немецкие — 25, английские — 41 и испанские — 47 раз (табл. 1). В рейтинге УЕФА, который составляется в соответствии с клубными результатами в европейских турнирах, Франция в 2009 году опустилась с 4-го на 5-е место (уступив Испании, Италии, Англии и Германии), а в 2012 году — на 6-е место (пропустив вперед Португалию). В 2012 году наиболее высокое, 10-е место в европейской таблице о рангах футбольных клубов занимал «Олимпик» из Лиона. «Олимпик» (Марсель) — второй из имеющих наиболее высокий рейтинг французских клубов — занимал 15-е место в Европе. Вслед за ним в рейтинге располагались клубы «Жиронден де Бордо» (или «Бордо») (34-е место), «Пари Сен-Жермен» (48-е место) и «Лилль» (59-е место).

Т а б л и ц а 1

Результаты ведущих европейских футбольных лиг в соревнованиях УЕФА, 2000–2012 годы

	Англия (АПЛ)	Франция (ФЛ 1)	Германия (НБЛ)	Италия (ИЛК)	Испания (ПФЛ)
<i>Лига чемпионов</i>					
Количество победителей	2	0	1	3	5
Количество участников четвертьфиналов	30	7	11	17	25
<i>Лига Европы</i>					
Количество победителей	1	0	0	0	5
Количество участников четвертьфиналов	11	6	14	7	22
<i>Всего</i>					
Количество победителей	3	0	1	3	10
Количество участников четвертьфиналов	41	13	25	24	47

Примечание: 2000 год используется для обозначения соревнований, проводившихся в сезоне 1999–2000 года и т. д.

Источник: УЕФА.

Что касается сборной Франции по футболу, то она формируется и управляется не Лигой профессионального футбола (ЛПФ), а Федерацией футбола Франции. Ее высшим достижением является победа на чемпионате мира по футболу 1998 года. После этого Франция поднялась на 2-е место в мировом рейтинге Международной федерации футбола (ФИФА), уступив только Бразилии. С тех пор сборной Франции по футболу, участвовавшей в финальных турнирах чемпионата мира, дважды не удалось пройти стадию игр в предварительных группах (в 2002 и 2010 годах). В 2006 году французы вышли в финал чемпионата мира, но проиграли сборной Италии. Далее наблюдается четко выраженная тенденция снижения результатов сборной Франции по футболу. В июле 2012 года команда занимала 14-е место в мировом рейтинге ФИФА, пропустив вперед сборные Хорватии, Греции и России. Что касается участия сборной Франции в чемпионате Европы по футболу, который проводится УЕФА, то ее высшим достижением была победа в соревновании в 2000 году, когда она, по-видимому, воспользовалась «эффектом трамплина», возникшим после триумфа на чемпионате мира 1998 года. Впоследствии сборная Франции дважды выходила в четвертьфиналы чемпионатов Европы (в 2004 и 2012 годах), но в 2008 году она оказалась статистом (на заключительной стадии турнира команде не удалось пройти групповую стадию).

Возможно, одним из наиболее благоприятных аспектов ФЛ 1 является уровень соревновательного баланса. На первый взгляд, это утверждение является парадоксальным, так как в 1989–1992 годах марсельский «Олимпик» выиграл первенство Франции четыре раза подряд, а «Олимпик» из Лиона в 2002–2008 годах был чемпионом семь раз подряд. В то же время в 1994–2012 годах первые пять мест в ФЛ 1 занимали 17 разных клубов, что выгодно отличает чемпионат Франции от итальянского (13) и английского (14) первенства и равно значению этого показателя для первенств Германии и Испании (17). Это позволяет предположить, что с точки зрения сбалансированности уровень соревнований во французском футболе ничем не уступает аналогичному показателю других ведущих европейских лиг. Используя наиболее широко распространенный показатель соревновательного баланса в течение одного сезона, — индекс Нолла–Скалли, предложенный Роджером Ноллом и Джеральдом Скалли, который рассчитывается как соотношение наблюдаемого процентного распределения побед в матчах и теоретически ожидавшегося, если бы все команды были сбалансированы совершенным образом, — мы приходим к выводу, что в 1996–2012 годах ФЛ-1 была в среднем наиболее сбалансированной из числа ведущих европейских лиг (табл. 2А). Французская лига оставалась наиболее сбалансированной и в 2005–2008 годах, когда в национальном первенстве доминировал лионский «Олимпик». В 2009–2012 годах соревновательный баланс в ФЛ 1, по сравнению с предшествующим десятилетием, немного ухудшился, что соответствовало общей тенденции всех ведущих европейских лиг за исключением Итальянской лиги Кальчо.

Соревновательный баланс в пяти ведущих европейских футбольных лигах, 1997–2012 годы

<i>А. Индекс Нолла–Скалли</i>					
Сезон	Франция (ФЛ 1)	Англия (АПЛ)	Италия (ИЛК)	Испания (ПФЛ)	Германия (НБЛ)
1996–1997	1,47	1,23	1,33	1,61	1,43
1997–1998	1,31	1,28	1,76	1,39	1,14
1998–1999	1,42	1,52	1,35	1,41	1,52
1999–2000	0,88	1,69	1,65	1,03	1,43
2000–2001	1,15	1,43	1,60	1,29	1,14
2001–2002	1,18	1,72	1,71	1,14	1,54
2002–2003	1,28	1,62	1,56	1,32	1,23
2003–2004	1,46	1,57	1,86	1,28	1,61
2004–2005	1,10	1,73	1,45	1,51	1,50
2005–2006	1,44	1,94	1,97	1,49	1,53
2006–2007	1,06	1,64	1,78	1,39	1,30
2007–2008	1,36	2,09	1,60	1,46	1,47
<i>Среднее за 1996–2008</i>	<i>1,26</i>	<i>1,62</i>	<i>1,64</i>	<i>1,36</i>	<i>1,40</i>
2008–2009	1,58	1,91	1,59	1,50	1,59
2009–2010	1,60	1,87	1,56	1,84	1,53
2010–2011	1,25	1,33	1,52	1,71	1,38
2011–2012	1,48	1,78	1,56	1,70	1,60
<i>Среднее за 2008–2012</i>	<i>1,48</i>	<i>1,72</i>	<i>1,56</i>	<i>1,69</i>	<i>1,53</i>
<i>Среднее за 1996–2012</i>	<i>1,32</i>	<i>1,65</i>	<i>1,62</i>	<i>1,44</i>	<i>1,58</i>
<i>Б. Коэффициент корреляции Спирмена между местами в соревнованиях в сезоне t и сезоне t – 1</i>					
	Франция (ФЛ 1)	Англия (АПЛ)	Италия (ИЛК)	Испания (ПФЛ)	Германия (НБЛ)
1996–1997	0,50	0,63	н/д	0,55	0,34
1997–1998	0,46	0,43	0,65	0,61	0,39
1998–1999	0,49	0,71	0,53	0,71	0,37
1999–2000	0,24	0,83	0,81	0,59	0,70
2000–2001	0,00	0,88	0,85	0,65	0,25
2001–2002	0,08	0,61	0,75	0,61	0,69
2002–2003	0,28	0,63	0,62	0,55	0,53
2003–2004	0,60	0,43	0,81	0,45	0,44
2004–2005	0,68	0,45	0,64	0,59	0,61
2005–2006	0,67	0,66	0,43	0,48	0,75
2006–2007	0,48	0,66	0,52	0,58	0,72
2007–2008	0,20	0,66	0,65	0,59	0,49
2008–2009	0,23	0,70	0,80	0,87	0,65
2009–2010	0,71	0,75	0,59	0,63	0,34
2010–2011	0,33	0,87	0,46	0,60	0,09
2011–2012	0,48	0,86	0,75	0,40	0,09

Еще более высокие результаты ФЛ 1 показывает в случае, когда мы обращаемся к долгосрочному соревновательному балансу, измеряемому значениями ранговой корреляции Спирмена между окончательным местом в одном чемпионате и местом в первенстве предыдущего года. Семь лет из шестнадцати в 1997–2012 годах Французская лига была самой сбалансированной. Примечательно, что для сезонов 1999–2000 и 2000–2001 годов

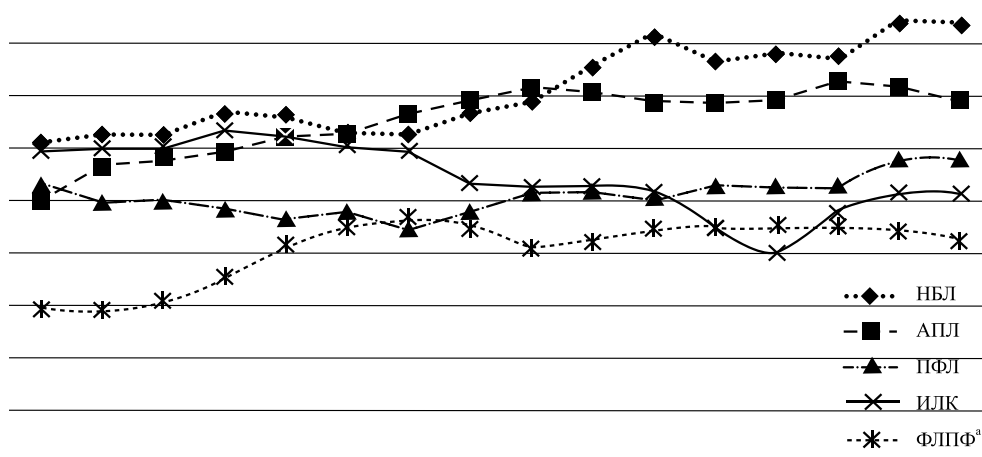
ранговая корреляция была равна 0. Это позволяет предположить, что места, занятые командами в предыдущем сезоне, не содержали информации, позволяющей прогнозировать их результаты в следующем (табл. 2Б). Согласно стандартной теории лиг профессиональных командных видов спорта ФЛ 1 предлагает наиболее сбалансированное среди ведущих европейских футбольных лиг состязание с самой низкой в среднем ранговой корреляцией. В то же время в отношении Французской лиги¹ этот вывод представляется в какой-то степени парадоксальным, так как если бы соревновательный баланс воспринимался зрителями как привлекательный, то ФЛ 1 должна была бы привлекать на стадионы гораздо больше болельщиков, чем любая другая ведущая европейская лига.

Однако на рис. 1 мы видим прямо противоположную картину. Несмотря на то что среднее количество зрителей на стадионах, где проводятся матчи команд ФЛ 1, увеличилось с менее чем 15 000 в 1995 году до более чем 20 000 в 2010 году, Французская лига пока отстает от аналогичных показателей других стран. Если в сезоне 2009–2010 года средняя посещаемость матчей ФЛ 1 составила 20 089 зрителей, то в Германии численность болельщиков достигла 42 500, в Англии — 34 151, в Италии — 28 286 и в Испании — 24 957. По-видимому, высокий уровень соревновательного баланса не способен гарантировать высококачественный спортивный спектакль, что противоречит высказывавшемуся ранее предположению о взаимосвязи между соревновательным балансом² и зрительским интересом. Более того, в 2009 году в ФЛ 1 средний уровень цен на билеты (19 евро) был ниже, чем в Английской (49 евро), Итальянской (39 евро), Немецкой (28 евро) и Испанской (21 евро) лигах. Согласно одному из объяснений, широко цитировавшемуся в эмпирической литературе, футбольные болельщики отправляются на матч в первую очередь в надежде увидеть победу своей любимой команды, а не для того, чтобы стать свидетелями соревнования равных по силам соперников, то есть сбалансированного состязания [Buraïmo, Simmons, 2008]. Высказывалось и предположение, что во Франции «болевание» за ту или иную футбольную команду слабо связано с регулярным посещением стадиона.

Как уже отмечалось, предполагаемые преимущества высокого уровня соревновательного баланса во внутреннем турнире не нашли отражения в результатах или достижениях в европейских или международных состязаниях. В общем, клубы из стран с менее сбалансированным внутренним чемпионатом или с наиболее высоким уровнем концентрации распределения доходов (в первую очередь связанных с доходами от телевидения), демонстрируют наилучшие результаты в Лиге чемпионов и рейтингах УЕФА [Andreff, Bourg, 2006]. По мнению Питера Слоуна, «наиболее успешным клубам из небольших стран», вероятно, необходимо быть «слишком сильными» с точки зрения внутренних турниров, чтобы

¹ Представляется, что взаимосвязь между высокой неопределенностью исхода игры и высоким доходом имеет место в Немецкой бундеслиге.

² Более подробно об эмпирических ограничениях стандартной взаимосвязи соревновательного баланса и посещаемости игр в открытых лигах командных видов спорта см. в: [Andreff, 2009, 2012].



^а Французская лига профессионального футбола, дивизионом которой является ФЛ 1.

Рис. 1. Средняя посещаемость в расчете на одну игру для ведущих европейских футбольных лиг (тыс. чел.)

иметь хоть какую-то надежду на успех в более представительных европейских соревнованиях [Sloane, 2006. Р. 214]. В отношении ФЛ 1 слово «небольших» в этом высказывании следовало бы заменить на «слабых». Если условием достижения высоких результатов в европейских соревнованиях является достаточно существенная несбалансированность лиги внутри страны, то есть все основания для утверждения, что в прошлом, особенно до 2008 года, ФЛ 1 была слишком сбалансированной лигой. Это рассуждение в какой-то степени позволяет объяснить парадокс французского футбола.

Представляется разумным предположение, что привлекательность любого футбольного матча зависит от количества забитых в нем голов. В научной литературе этим фактором обычно пренебрегали, но сравнительно недавно было проведено исследование роли, которую он играл в ведущих футбольных лигах Европы в 2003–2007 годах [Andreff, Raballand, 2011]. Во Французской лиге забивалось в среднем 2,22 гола за один матч. Соответственно, в Немецкой бундеслиге средняя результативность составила 2,82, в Итальянской лиге — 2,59, в Испанской — 2,57 и в Английской — 2,56 гола за матч. Построение регрессии соревновательного баланса по различным показателям, характеризующим счет матчей, показало, что он значимо связан с числом забитых и пропущенных мячей, а также с количеством ничейных матчей со счетом 0 : 0 и матчей, в которых имел место выигрыш со счетом 1 : 0. Учет дамми-переменных, соответствующих национальным лигам, показал, что для завоевания одного и того же места команда из Немецкой или Итальянской лиги должна была забить значительно больше голов, чем команда из ФЛ 1, в то время как разница между АПЛ и ФЛ 1 оказалась незначительной. Оценка регрессии средней

посещаемости матчей по забитым мячам показывает, что среднее количество последних положительно воздействует на первую, в то время как процентная доля ничьих со счетом 0 : 0 имеет сильный отрицательный эффект.

Важность счета в матче с точки зрения привлечения зрителей подтверждается регрессиями среднего количества болельщиков, присутствовавших на игре, для пяти ведущих европейских лиг по среднему количеству голов, забитых в матче, в которых использовались данные за 1997–2010 годы (табл. 3). Соответствующий коэффициент является положительным и значимым на уровне 0,01. После введения дамми-переменных для каждой из стран связь между двумя первыми переменными исчезает, в то время как дамми-переменные становятся значимыми на уровне 0,01. Это позволяет предположить, что связь между присутствием болельщиков и забитыми голами зависит от страны, что и было «схвачено» дамми-переменными. Представляется, что данное объяснение релевантно и для Франции, в которой имеют место отличные от других паттерны футбольного «боления», связанные, по всей вероятности, с демографией относительно небольших городских территорий (см. ниже).

Т а б л и ц а 3

Регрессия среднего количества болельщиков на матче по среднему количеству забитых голов, 1997–2012 годы

Независимые переменные	Модель 1			Модель 2		
	коэффициент	стандартная ошибка	P> t	коэффициент	стандартная ошибка	P> t
Среднее количество мячей, забитых в одной игре	18,918	3,236	0,000***	–1,460	3,260	0,656
Дамми-переменная для Германии				16,434	1,998	0,000***
Дамми-переменная для Испании				4,960	1,580	0,003***
Дамми-переменная для Англии				13,343	1,470	0,000***
Дамми-переменная для Италии				6,298	1,509	0,000***
Константа	–21,263	8,457	0,014**	23,640	7,611	0,003***

*** Уровень значимости 1%; ** уровень значимости 5%.

Таким образом, к факторам, которые могут оказаться релевантными с точки зрения объяснения относительно низких уровней зрительского интереса к матчам ФЛ 1, относятся чрезмерный соревновательный баланс внутреннего чемпионата, а также слабые результаты французских клубов в европейских турнирах и слишком малое количество забиваемых в матчах голов.

Иногда забывают, что конечный спортивный результат складывается из популярности футбола не только как вида спорта для зрителей, но и как массового спорта. Воздействие профессиональной лиги и результатов на-

циональной сборной на количество занимающихся тем или иным видом спорта людей оказалось в основном вне сферы внимания литературы, посвященной экономике спорта. Единственным исключением является работа [Dawson, Downward, 2011]. Сопоставимые данные скудны, однако сведения за 2000–2006 годы, собранные в рамках программы исследований ФИФА «Большой счет» (Big Count), позволяют предположить, что высокие результаты итальянских и испанских клубов в турнирах УЕФА, а также национальных сборных в международных соревнованиях благоприятно отразились на развитии футбола в соответствующих странах (табл. 4). Об этом свидетельствует тот факт, что в Испании и Италии были отмечены самые высокие темпы роста доли количества людей, регулярно занимающихся футболом, в общей численности населения. В случае Англии положительное воздействие результатов клубов Премьер-лиги в Лиге чемпионов могло быть сведено на нет посредственным результатом национальной сборной. Увеличение доли (в процентах) зарегистрированных игроков в футбол во Франции, вероятно, объясняется достижениями сборной страны, а не результатами клубов ФЛ 1 в европейских турнирах. Аналогичная ситуация имеет место в Германии, хотя здесь мы располагаем ограниченным количеством данных какого-либо позитивного эффекта от успехов сборной страны по футболу. Альтернативная гипотеза состоит в отсутствии значимой связи между результатами футбольных команд на высшем уровне и массовым футболом. Если отвлечься от количества зарегистрированных ФИФА футболистов, то доля незарегистрированных игроков в футбол в рассматриваемых нами пяти странах может варьироваться в широких пределах. К сожалению, имеющиеся данные не позволяют нам проверить эти предположения.

Т а б л и ц а 4

Доля зарегистрированных игроков в футбол в общей численности населения страны, 2000 и 2006 годы (%)

Год	Англия	Франция	Германия	Италия	Испания
2000	5,4	4,7	7,6	7,0	6,1
2006	6,9	5,2	7,7	8,6	7,0

Источник: Big Count ФИФА.

Что касается финансовых результатов, то в ФЛ 1 происходит быстрый рост общего оборота. Если в 2000 году он составил 607 млн евро, то в 2010-м — уже 1072 млн евро. Таким образом, за десять лет оборот Французской лиги увеличился на 77%. Впрочем, несмотря на высокие темпы роста оборота, с экономической точки зрения ФЛ 1 остается наименьшей по этому показателю среди пяти ведущих европейских лиг: Английская премьер-лига имеет в два раза больший оборот, Немецкая и Испанская лиги превосходят по этому показателю Французскую почти на 40%, а Итальянская — на 20%. По сравнению с членами других ведущих футбольных лиг французские клубы с экономической точки зрения оста-

ются небольшими. По показателю общей выручки только два из них регулярно присутствуют в рейтинге 20 крупнейших европейских футбольных клубов, который ежегодно составляется компанией *Deloitte*. Это «Олимпик» из Марселя (с численностью населения 852 396 человек) и «Олимпик» из Лиона (население которого почти в два раза меньше — 472 331 человек). Некоторые ведущие европейские футбольные клубы, такие как мадридский «Реал», «Манчестер Юнайтед», «Барселона» и «Челси», в два-три раза превосходят по этому показателю французские клубы. В списке отсутствует «Пари Сен-Жермен», несмотря на то что население Парижа составляет около 10,4 млн человек. Одна из слабых сторон французских клубов — маленький размер рынка, что обуславливает низкую выручку от посещения стадионов и продажи прав на телевизионные трансляции. Казалось бы, Париж наряду с Лондоном является одной из двух европейских городских территорий, численность населения которых превышает 8 млн человек. Но из 44 европейских городских территорий с населением свыше 1 млн человек во Франции находятся только три (Лион, Марсель и Лилль). В работе [Bourg, Gougnet, 2010] это явление называется «французским территориальным особым случаем» — во Франции насчитывается 36 000 различных административных муниципалитетов. Поэтому местная база болельщиков зачастую сосредоточена на очень маленьких географических территориях. В этих условиях у клубов возникают трудности с привлечением крупной базы болельщиков преимущественно в небольших по численности городах. Во многих случаях дальнейшее увеличение посещаемости ограничено вместимостью стадионов.

Управление Французской лигой профессионального футбола (ЛПФ), по ее собственной оценке, является лучшим среди европейских лиг. Но начиная с 2000 года ФЛ 1 ежегодно, за исключением четырех лет, показывает общий кассовый дефицит до уплаты налогов (табл. 5). По сравнению с Английской и Испанской лигами дефицит ФЛ 1 был сравнительно невелик, но само его наличие едва ли может рассматриваться как пример образцового управления. Если в 2000 году задолженность лиги составляла 427 млн евро, то к 2008-му она возросла до 690 млн евро; с тех пор данный показатель устойчиво находился на уровне приблизительно 600 млн евро (табл. 6). В 2010 году объем долгов ФЛ 1 составил 610 млн евро, что меньше, чем задолженность одного только футбольного клуба «Челси» (638 млн евро), и значительно уступает аналогичному показателю Английской премьер-лиги (2178 млн евро). Наибольшие опасения вызывала структура долга ФЛ 1: доля просроченных платежей (по трансферам, налоговым и социальным отчислениям) в общей сумме задолженности варьировалась от 85% в 2000 году до 91% в 2008-м. В 2009 году этот показатель составил 90%, в 2010-м — 85% и в 2011-м — 87%. Финансовое положение Лиги 2 (второй дивизион) не столь тревожно. Отметим, что просрочка платежей отнюдь не является показателем лучшей практики в менеджменте [Andreff, 2007a].

Теперь перейдем к рассмотрению Французской футбольной лиги и клубов со стороны факторов производства.

Т а б л и ц а 5

Оборот, кассовый баланс до уплаты налогов и баланс трансфертных платежей во французском профессиональном футболе (млн евро)

	1999– 2000	2000– 2001	2001– 2002	2002– 2003	2003– 2004	2004– 2005	2005– 2006	2006– 2007	2007– 2008	2008– 2009	2009– 2010	2010– 2011
<i>Оборот</i>												
Лига 1	607	608	643	689	655	697	910	972	989	1048	1,072	1041
Лига 2	120	124	134	135	137	165	186	206	222	229	200	202
Всего	727	732	777	824	792	862	1096	1178	1211	1277	1272	1243
<i>Кассовый баланс</i>												
Лига 1	2,2	-53,6	-46,3	-151,2	-35,9	-32,5	27,7	42,7	25,0	-14,7	-114,1	-46,1
Лига 2	1,4	-14,2	-20,2	-15,8	-8,0	5,5	5,0	4,1	1,8	-18,9	-15,9	-18,9
Всего	3,6	-67,8	-66,5	-167,0	-43,9	-27,0	32,7	46,8	26,8	-33,6	-130,0	-65,0
Баланс трансфер- тных платежей												
Лига 1	8,1	-19,3	-68,1	-100,2	17,9	3,0	14,7	31,7	58,8	41,9	-91,7	73,4
Лига 2	19,5	26,0	21,0	10,3	15,5	12,2	11,8	20,1	21,1	37,3	16,5	18,5
Всего	27,6	6,7	-47,1	-89,9	33,4	15,2	26,5	51,8	79,9	79,2	-75,2	91,9

Источник: Лига профессионального футбола Франции / Национальный директорат управленческого контроля ЛПФ Франции.

Т а б л и ц а 6

Балансовый отчет Французской лиги 1 (млн евро)

Лига 1	1999– 2000	2000– 2001	2001– 2002	2002– 2003	2003– 2004	2004– 2005	2005– 2006	2006– 2007	2007– 2008	2008– 2009	2009– 2010	2010– 2011
Нематериальные активы ^a	341,2	434,7	346,5	249,8	167,1	194,3	262,9	266,6	346,1	339,2	356,5	273,8
Другие основные средства	41,6	45,3	60,2	75,2	75,8	90,2	102,4	95,2	116,0	103,7	112,2	114,8
Оборотные средства	295,9	332,2	329,0	237,8	265,6	274,3	266,1	339,1	369,4	355,3	348,2	363,0
Ликвидные средства	124,5	117,1	111,5	157,7	92,5	108,9	187,9	191,9	168,2	149,5	112,4	173,5
<i>Итого активы</i>	803,2	929,3	847,2	720,5	601,0	668,7	819,3	892,8	999,7	947,7	929,3	925,1
Собственный капитал	89,3	84,0	142,8	93,2	139,4	111,7	159,6	208,6	213,4	265,6	189,0	183,7
Счета акционеров	163,5	223,1	141,7	119,9	60,1	53,1	75,2	51,2	61,8	56,6	104,9	100,9
Резервы предстоящих рас- ходов, риски	123,0	101,0	59,6	49,9	37,3	37,5	52,5	54,0	34,6	32,7	25,4	29,0
Финансовая задолженность	64,5	96,3	86,1	112,7	66,1	63,0	70,4	71,3	62,4	60,2	94,2	87,2
Иная задолженность ^b	362,9	424,9	416,9	344,8	298,1	403,4	461,6	507,7	627,6	532,6	515,7	524,3
<i>Итого пассивы</i>	803,2	929,3	847,2	720,5	601,0	668,7	819,3	892,8	999,7	947,7	929,3	925,1

^a Трансферы (платежи за переход игроков из клуба в клуб) не подлежат амортизации; ^b просроченные платежи, просроченные налоговые платежи и социальные отчисления.

Источник: ЛПФ Франции / Национальный директорат управленческого контроля ЛПФ Франции.

3. Учет стадионов, инфляции заработной платы, трансферов игроков и тренировки

Большинство клубов во Французских лиге 1 и лиге 2 являются «компаниями с ограниченной ответственностью, действующими в области профессионального спорта» (SASP: *société anonyme sportive professionnelle*). Исключений всего три: «Осер» и «Бастия» являются компаниями с ограниченной ответственностью, созданными для деятельности в области спорта (SAOS: *société anonyme à objet sportif*), а «Аяччо» — компанией с ограниченной ответственностью в области индивидуальных занятий спортом. Эти три клуба не имеют права ни выплачивать дивиденды, ни платить вознаграждение своим менеджерам. С целью поэтапного отказа от этих ограничений парламент Франции в 1999 году принял законодательные акты, устанавливающие статус SASP [Drut, 2011]. Небольшое количество профессиональных футбольных клубов Франции владеют собственными стадионами. «Осер» и «Аяччо» и здесь являются исключениями³. Большинство стадионов сдаются в аренду примерно на 30 дней в году и не могут использоваться в коммерческих целях, не связанных с футболом.

По сравнению с футбольными стадионами других ведущих лиг Европы французские спортивные сооружения невелики по размерам. В 2008 году средняя вместимость стадионов в ФЛ 1 составила 28 673 мест. Соответствующий показатель в Немецкой бундеслиге — 45 390, в Итальянской лиге — 43 000, в Испанской — 38 900 и в Английской — 38 876 мест. Начиная с 1998 года во Франции не было построено ни одного нового футбольного стадиона, хотя ко времени написания статьи (2012 год) и в преддверии чемпионата Европы по футболу 2016 года четыре спортивных сооружения были реконструированы (в Бордо, Лилле, Лионе и Ницце), а еще пять находились в процессе модернизации и обновления (в Лансе, Марселе, Сент-Этьене и Тулузе, а также парижский «Парк де Пренс»). На эти цели правительство Франции выделило 150 млн евро в рамках начавшейся в 2009 году программы восстановления экономики страны, принятой в целях устранения последствий глобального финансового кризиса. Объем этой программы составлял 36 млрд евро. Довольно часто приходится слышать, что вместимость стадионов препятствует росту доходов ФЛ 1 [Bolotny, Debreyer, 2011]. Однако это утверждение отнюдь не бесспорно, так как средний коэффициент заполняемости стадионов лиги составляет 76%. Это значение близко к аналогичному показателю Испанской лиги (74%), но значительно ниже, чем у Английской (95%) и Немецкой (83%) лиг. Итальянская лига Кальчо с 2002 года никак не может выйти из кризиса; неудивительно, что в Италии средний коэффициент заполняемости стадионов составляет всего 45%. Авторы работы [Bolotny, Debreyer, 2011] предлагают при строительстве и модернизации стадионов уделять должное внимание увеличению количества мест для

³ «Ланс» пользуется выгодами долгосрочной аренды, а лионский «Олимпик» должен стать владельцем строящейся арены (возводится на земле, принадлежащей клубу).

особо важных персон и бизнесменов с более дорогими билетами, а также точек общественного питания (в соответствии с законом Клода Эвина, во Франции на спортивных стадионах и аренах запрещена продажа алкогольных напитков). Какова вероятность того, что эти стратегии позволят добиться успеха? Эффективность первой из них зависит от существования большого количества потенциальных футбольных болельщиков в среде «белых воротничков», богатых людей и аристократии. Вопрос о том, удастся ли реализовать этот потенциал, пока остается без ответа. Вторая стратегия предполагает, что французские футбольные болельщики будут, подобно американцам на бейсбольной арене, хрустеть воздушной кукурузой, жевать гамбургеры и запивать их пивом, ненадолго отвлекаясь на то, чтобы посмотреть на игру. Но сложившиеся во Франции французские кулинарные традиции наводят на мысль, что привить такую модель поведения будет не так-то легко.

Во Франции, как и в других европейских странах, основная доля издержек футбольных клубов приходится на заработную плату игроков и связанные с нею социальные отчисления. За 2000–2011 годы расходы на оплату труда в ФЛ 1 увеличились с 324 млн до 777 млн евро, то есть всего за 12 лет более чем удвоились (прирост составил 140%). Темпы роста заработной платы превышали скорость увеличения оборота лиги. В связи с инфляцией заработной платы ФЛ 1, так же как Итальянская и Испанская лиги, испытывает серьезные трудности, поскольку на оплату труда уходит более двух третей выручки футбольных клубов (табл. 7). Если в 2010 году доля расходов на заработную плату в совокупной выручке составляла 73%, то в 2011 году она увеличилась до 75%.

Т а б л и ц а 7

Отношение валовых издержек на оплату труда^а к совокупной выручке европейских футбольных клубов (%)

	1999– 2000	2000– 2001	2001– 2002	2002– 2003	2003– 2004	2004– 2005	2005– 2006	2006– 2007	2007– 2008	2008– 2009
Немецкая бундеслига	56	54	53	50	55	47	51	45	50	51
Английская премьер-лига	62	60	62	61	61	59	62	63	62	67
Испанская футбольная лига	54	73	72	72	64	64	64	62	63	63
Итальянская лига Кальчо	62	75	90	76	73	62	58	62	68	73
Французская ФЛ 1	53	64	69	68	69	63	59	64	71	69

^а Заработная плата и связанные с ней социальные отчисления.

Источник: Deloitte.

В литературе, посвященной экономике различных видов спорта, в том числе и футбола, сообщается об обнаружении значимой корреляции между расходами английских клубов на заработную плату футболистов и местами, которые они занимали в чемпионате [Szymanski, Smith, 1997; Szymanski,

Kuypers, 1999; Hall et al., 2002]. Более того, тест Грэнджера на причинность показывает, что в полном соответствии с теорией эффективной заработной платы денежное вознаграждение футболистов является значимым детерминантом положения клуба в турнире. В работе [Dobson, Goddard, 1998] аналогичным образом был проведен тест на наличие причинно-следственной связи между нарушениями сроков поступления выручки от продажи билетов и текущими результатами футбольных клубов. В работе [Llorca, Teste, 2012] была обнаружена обратная причинность по Грэнджеру от спортивных результатов к расходам на заработную плату и выручке от продажи билетов для случая ФЛ 1 и ФЛ 2. Исследователи пришли к выводу, что модель эффективной заработной платы неприменима в специфических условиях французского футбола. Согласно предложенной ими интерпретации, после периода спортивных успехов выручка французского футбольного клуба увеличивается, но она сразу же идет на увеличение фонда оплаты труда, чтобы удержать хороших футболистов и привлечь новые таланты.

Обычно ФЛ 1 является чистым экспортером футбольных талантов: в денежном выражении выручка от продаж очень талантливых игроков, получивших обучение и прошедших подготовку во французских клубах, превышает расходы на приобретение иностранных игроков, импортируемых в лигу (см. табл. 5). Французские клубы получают в результате продаж футболистов за рубеж трансферы на большую сумму, чем та, которая расходуется на приобретение игроков в других странах; другими словами, ФЛ 1 обменивает своих лучших футболистов на менее талантливых игроков. В какой-то степени ФЛ 1 играет роль «питомника», в котором подрастают новые таланты. В то же время наблюдатели характеризуют период 2001–2003 годов как «годы безрассудства» [Bolotny, 2006], когда лига утратила контроль над балансом трансферов. Согласно оценке органа, ответственного за аудит (Национальный директорат управленческого контроля ЛПФ), лиге не удалось предотвратить процесс, который впоследствии был охарактеризован как безответственная в финансовом отношении политика набора игроков, осуществлявшаяся некоторыми клубами ФЛ 1. По аналогичному сценарию развивались события и в 2010 году, когда дефицит лиги достиг 91,7 млн евро, в то время как при прочих равных условиях он составил бы 22 млн евро. Дефицит был обусловлен трансферами 40 игроков из зарубежных стран, общая сумма которых составила 136,3 млн евро, в то время как трансферы 24 игроков в иностранные лиги принесли выручку 60,4 млн евро; общий дефицит был равен 76,1 млн евро⁴. 2010 год был необычным в том смысле, что в отличие от всех предыдущих лет, начиная с 2004 года, ФЛ 1 показала чистый дефицит в расходах на трансферы. Оставшийся дефицит трансферного баланса (15,6 млн евро) был обусловлен продажами игроков между

⁴ В этих официальных данных не учитываются трансферы игроков в возрасте до 18 лет, так как в 2001 году они были запрещены правилами ФИФА. К сожалению, ограниченный объем статьи не позволяет нам подробно рассмотреть печально известный вопрос о глобальном черном рынке игроков. Те, кто интересуется данной темой, могут познакомиться с моей работой, в которой для полного или, по крайней мере, частичного разрешения данной проблемы предлагается введение «налога Кубертобина», названного так в честь основателя современного олимпийского движения Пьера де Кубертена и нобелевского лауреата по экономике Джеймса Тобина [Andreff, 2010].

ФЛ 1 и ФЛ 2, так как второй дивизион выступает в качестве «питомника» футболистов для Высшей лиги.

Отчасти паттерн трансферных потоков и их ориентация объясняются уходящей корнями в 1972 год французской системой обучения и подготовки юных футболистов, которые хотели бы стать профессиональными игроками. Начиная с 1990 года была введена правовая норма, в соответствии с которой все профессиональные футбольные клубы обязаны были создать центры профессионального обучения и подготовки для игроков в возрасте 15–19 лет. Футболист подписывает с клубом контракт на обучение, контракт кандидата или контракт на подготовку. Элемент принудительности вызывает недовольство со стороны некоторых клубов. Правила ФИФА запрещают трансакции с участием игроков моложе 18 лет. Каждый молодой игрок обязуется окончить среднюю школу и подписать первый пятилетний контракт с воспитавшим его клубом. В то же время после вынесения вердикта по делу Ж.-М. Босмана эти правила часто обходят. Поэтому сохраняется отток молодых французских игроков в другие ведущие европейские футбольные лиги. Например, в 2007 году средний бюджет Центра профессионального обучения и подготовки составлял 3,5 млн евро в год. Для клубов Английской премьер-лиги соответствующий показатель был равен 3 млн евро, для итальянских клубов — 2,8 млн евро, для немецких и испанских — 2,4 млн евро. Одним из следствий дела Босмана стало свободное передвижение игроков на глобальном рынке труда, в результате чего богатым клубам невыгодно вкладывать средства в обучение и подготовку собственных юных игроков, так как они имеют возможность найти за меньшую цену таких же или более качественных игроков, воспитанных в младших лигах или в клубах, специализирующихся на «производстве» хороших футболистов [Ericson, 2000]. Опыт 2010 года показывает, что время от времени под влияние этой тенденции может подпадать даже такая лига, как ФЛ 1, обладающая солидной системой профессиональной подготовки.

Воздействие дела Ж.-М. Босмана на трансферный рынок французских игроков усугубляется нынешним состоянием профессии агента игроков. Во Франции деятельность ее представителей регулируется кодексом, ограничивающим агентское вознаграждение 10% от суммы трансакции и запрещающим вести агентскую деятельность людям, принадлежащим к определенным профессиям, таким как менеджеры спортивных клубов. В то же время ряд незарегистрированных агентов обходят эти правила, действуя на коррумпированном рынке, где, согласно различным официальным отчетам⁵, общей практикой являются взятки и разного рода мошенничество. Питательной средой для этих недобросовестных или противозаконных действий является конфликт интересов, возникающий у агентов, менеджеров клубов и игроков [Brocard, 2010]. Поэтому в 2005 году во Франции было инициировано исследование возможностей реформирования сферы профессиональной агентской деятельности. В 2008 году вступил в силу новый свод правил, в соответствии с которым право деятельности на французском рынке получили

⁵ Таким, например, как доклад лорда Стивенса, опубликованный в Англии в 2006 году.

иностранные агенты. Кроме того, была предпринята попытка добиться большей прозрачности сделок. Было введено *numerus clausus* — барьер на вход в данную профессию. Вместо того чтобы самому расплачиваться с агентом, игрок теперь мог передать это право клубу, что узаконивало общую практику, имевшую место в прошлом, но одновременно создавало потенциал для нового конфликта интересов. Свод правил 2008 года в какой-то степени упрочил положение агентов. Но в 2010 году, для того чтобы смягчить конфликт интересов, парламент Франции запретил вознаграждение агентов со стороны спортивных клубов, ужесточив санкции за нарушение этого правила (тюремное заключение сроком до двух лет и штраф в размере 30 000 евро). Оценивать действенность нового законодательства пока рано. Очевидно лишь, что речь идет о сфере бизнеса, которая всё еще далека от прозрачности, и исполнение закона будет сопряжено со значительными трудностями.

Довольно существенным фактором производства для футбольных клубов являются услуги менеджеров, тренеров и главных тренеров команд. В частности, в европейском футболе распространена практика, когда в тех случаях, когда спортивные результаты клуба вызывают разочарование у болельщиков, менеджера или главного тренера команды увольняют до окончания сезона, чтобы психологически «встряхнуть» команду, или изменить игровую тактику, или попытаться найти специалиста более высокой квалификации. В исследованиях, основывающихся на данных об английском [Dobson, Goddard, 2001] и бельгийском [De Dios, Forrest, 2007] футболе, было показано, что увольнение главных тренеров команд до окончания сезона контрпродуктивно. Аналогичные результаты были получены и для французского футбола [Llorca, Teste, 2010]. В среднем смена главного тренера приводит к улучшению спортивных результатов, но эконометрические тесты не дают четкого и однозначного подтверждения, что оно находится в причинной связи с приходом нового главного тренера. Французские клубы, увольнявшие главных тренеров по ходу футбольного сезона, в среднем добивались относительно худших результатов, чем клубы, которые в схожих ситуациях (низкое место в турнирной таблице, плохая форма игроков) их сохраняли.

4. Эффективны ли французские профессиональные клубы?

Когда мы видим контраст между турнирными результатами профессиональных футбольных клубов Франции и ресурсами, которыми они располагают, сразу возникает вопрос об эффективности. В двух публикациях рассматриваются техническая эффективность и эффективность масштаба применительно к футбольным клубам Франции с помощью метода обертывания данных (Data Envelopment Analysis, DEA)⁶. Данная методология не предполагает использования каких-либо предпосылок относительно целевой функции менеджера или владельца клуба и использует для измерения эффективности модель, в которой учитываются спортивные и финансовые

⁶ В русскоязычной литературе для передачи названия этого труднопереводимого термина применяются также такие неудачные переводы, как «анализ свертки данных» и «анализ среды функционирования». — *Прим. ред.*

факторы производства (показатели затрат) и виды производимой продукции (показатели результатов). Матье Жарден [Jardin, 2009] обнаружил, что, в противоположность другим оценкам, выполненным для иностранных лиг, сильнейшие команды ФЛ 1 и наиболее прибыльные клубы не являются наиболее эффективными в его выборке (14 клубов за три сезона 2004–2007 годов). За переменные факторы производства клуба были приняты фонд оплаты труда (как показатель, косвенным образом представляющий талант игроков) и численность населения города, за который играет клуб (как показатель, представляющий размер рынка и величину потенциальных муниципальных субсидий, которые мог бы получить клуб). В качестве переменных производимых результатов были выбраны количество очков в конце сезона (как показатель спортивных достижений) и оборот клуба (как показатель его финансового результата).

Что касается результатов, то величина оценки чисто технической эффективности позволяет судить о высокой / низкой управленческой эффективности, в то время как величина оценки эффективности масштаба деятельности показывает, является размер клуба эффективным или нет. Высокая средняя величина оценки эффективности подразумевает эффективность ФЛ 1 — это означает, что более трети клубов находятся близко к верхней границе, представляющей лучшие практики, поскольку их среднее между величиной оценки чисто технической эффективности и величиной оценки эффективности масштаба составляет 0,85 (максимальная величина равна 1). Основным источником неэффективности ФЛ 1 является низкая эффективность масштаба. С течением времени средние результаты деятельности клубов остаются стабильными, но наблюдающееся некоторое снижение эффективности вызывается в первую очередь ухудшением внешних условий, что интерпретируется автором как результат инфляции заработной платы в ФЛ 1; темпы роста последней, как отмечалось выше, превышают темпы увеличения оборота. В большинстве случаев французские клубы имеют слишком большие размеры в терминах факторов производства, поскольку перед началом каждого нового футбольного сезона они делают чрезмерные вложения в талантливых игроков. Поэтому эффективность менеджмента клубов может быть поставлена под сомнение, а слабый менеджмент отражает низкий уровень организации управления.

Вопросы технической эффективности и эффективности масштаба рассматривались и в более поздней публикации, где тоже использовалась методология обертывания данных [Miningou, Vierstraete, 2012]. В выборку вошли 49 клубов Лиги 1 и Лиги 2 в период с 2003 по 2008 год. В качестве двух факторов производства были взяты фонд оплаты труда и прочие расходы клуба (транспортные издержки, закупки товаров и т. д.). Кроме того, в их число вошли две переменные, характеризующие качество внешней среды клубов: дамми-переменная, характеризующая дивизион (Лига 1 или Лига 2), и дамми-переменная участия ключа в турнирах под эгидой УЕФА. Переменными результатов («видов произведенной продукции») были количество очков в конце сезона и посещаемость игр.

Средняя оценка эффективности составила всего лишь 0,635. Она позволяет предположить, что французские клубы могли производить тот же уровень результатов, сократив затраты факторов производства на 37,5%. Одним из наименее эффективных клубов является «Пари Сен-Жермен», который в случае ведения максимально эффективной деятельности мог бы сэкономить 80% своих затрат факторов производства. Более высокой средней оценкой эффективности (0,849) характеризуется Лига 2, а также клубы, не участвующие в соревнованиях, которые проводятся УЕФА. Отметим, что со временем в обеих лигах происходит уменьшение средней эффективности, обусловленное инфляцией заработной платы игроков. Наконец, отсутствует корреляция эффективности не только со спортивным результатом (местом клуба в состязании), но и с посещаемостью игр. Авторы исследования вновь поднимают вопрос о слабости менеджмента.

5. Источники финансирования французского футбола: от телевизионной зависимости до богатых поклонников

Утверждается, что французский профессиональный футбол опирается на три уникальных столпа — систему профессиональной подготовки игроков (о ней упоминалось выше), свойственный лиге сильный дух солидарности, а также финансовый контроль и аудит [Gouguet, Primault, 2006]. Четвертый его столп является общим для всего европейского футбола — это финансовая модель, она всё больше зависит от доходов, которые приносит телевидение.

Солидарность более не основывается на разделе билетных сборов между хозяевами и гостями матча — эта практика была постепенно прекращена еще в начале 1980-х годов. С тех пор схема перераспределения доходов опирается на коллективную продажу лигой прав на трансляции матчей посредством контрактов, которые заключаются с телевизионными компаниями каждые четыре года. Первоначально использовалась эгалитарная схема перераспределения, когда каждый клуб ФЛ 1 получал равную долю доходов от продажи прав телевидению. Начиная с 2000 года критерии перераспределения выручки становятся всё более сложными и неэгалитарными. Одна ее часть является постоянной и равной для всех клубов. Вторая часть зависит от места в чемпионате, которое клуб занимает в конце каждого сезона. Третья часть индексируется в зависимости от результатов клуба за последние пять сезонов. Последняя часть рассчитывается в соответствии с привлекательностью клуба, измеряемой его телевизионной аудиторией; этот критерий был введен в ответ на давление, которое оказывали на лигу клубы, игры которых наиболее часто показывало телевидение. Из данных, представленных в табл. 8, видно, что в 2010 году доходы, получаемые от телевидения призерами национального первенства, которое проводится ФЛ 1, в три раза превышают аналогичные показатели клубов, занявших в нем низкие места, но оставшихся в лиге (таких как «Сошо»), и примерно в четыре раза превышают доходы трех покинувших лигу клубов. Небольшую часть телевизионных доходов получают и клубы Лиги 2, хотя до последнего

времени телевидение не показывало матчи этих команд. В соответствии с принятым в 2000 году законодательством, 5% налога, которым облагаются телевизионные доходы профессионального футбола, должны направляться на поддержку непрофессионального спорта при посредничестве Национального совета по развитию спорта (НСРС).

Т а б л и ц а 8

Перераспределение выручки от продажи прав на телевизионные трансляции клубов Лиги 1, сезон 2009–2010 года (млн евро)

Место в сезоне	Клуб	Постоянная часть	Часть, определяемая местом в турнире	Часть, определяемая рейтингом за последние пять сезонов	Часть, определяемая аудиторией / известностью	Всего
1	«Марсель»	12,4	17,9	3,1	17,4	50,8
2	«Лион»	12,4	15,6	3,6	15,0	46,6
3	«Осер»	12,4	13,5	1,6	2,8	30,4
4	«Лилль»	12,4	11,8	2,3	7,6	34,1
5	«Монпелье»	12,4	10,2	0,2	1,2	24,1
6	«Бордо»	12,4	8,9	2,7	10,2	34,2
7	«Лорьян»	12,4	7,7	0,4	1,0	21,6
8	«Монако»	12,4	6,7	1,6	3,7	24,5
9	«Ренн»	12,4	5,8	2,0	5,7	26,0
10	«Валансьен»	12,4	5,1	0,3	1,3	19,2
11	«Ланс»	12,4	4,4	0,8	6,5	24,1
12	«Нанси»	12,4	3,8	0,5	2,4	19,2
13	«Пари Сен-Жермен»	12,4	3,3	0,9	12,9	29,5
14	«Тулуза»	12,4	2,9	1,0	3,2	19,6
15	«Ницца»	12,4	2,5	1,0	1,8	17,8
16	«Сошо»	12,4	2,2	0,6	2,1	17,3
17	«Сент-Этьенн»	12,4	1,9	1,3	8,8	24,4
18	«Ле-Ман»	12,4	0	0,5	1,5	14,4
19	«Булонь»	12,4	0	0,2	0,7	13,3
20	«Гренобль»	12,4	0	0,3	0,9	13,6

Источник: ЛПФ Франции.

Вопрос о соревновательном балансе лиги уже не является основным предметом дискуссий, ведущихся вокруг распределения выручки от продажи телевизионных прав. Распределение зависит от давления и сравнительной переговорной силы небольшого количества богатых клубов, которым посвящено большинство телевизионных трансляций, и большинства менее влиятельных клубов. С одной стороны, формула распределения телевизионной выручки отражает минимальную приверженность принципу солидарности между всеми профессиональными футбольными клубами. С другой стороны, французские законы обязывают профессиональный футбол к солидарности с другими, не столь обеспеченными постоянным источником доходов видами спорта, у которых нет возможности извлекать выгоду из широкого показа по телевидению. Начиная с 2000 года применению принципа солидарности препятствуют высокие доходы от продажи

прав на показ матчей в рамках Лиги чемпионов УЕФА, которые получают небольшое количество клубов, удовлетворяющих критериям участия в этом турнире. В то же время в ФЛ 1 данный фактор повышения степени неравенства в доходах между клубами оказывает не столь сильное воздействие, как в других ведущих европейских лигах, поскольку французские клубы показывают относительно низкие результаты в Лиге чемпионов.

Уже в 1974 году надзор над менеджментом профессиональных футбольных клубов Франции был поручен органу, который с 1990 года стал называться Национальным директором управленческого контроля (НДУК) Лиги профессионального футбола. С тех пор НДУК действует как реальный орган аудита, наделенный правом применения дисциплинарных санкций в отношении плохо управляемых клубов. НДУК ежегодно проверяет финансовые отчеты всех клубов и начиная с 2002 года публикует часть соответствующих данных, хотя первоначально некоторые клубы, имевшие задолженность, пытались обойти требование о публикации сведений о финансовом положении [Andreff, 2007b]. Официально основными задачами НДУК являются аудит финансовых отчетов клубов, надзор над ведением ими бухгалтерского учета, выявление недостоверной информации и оценка финансового положения клубов.

Если клуб постоянно приносит убытки, то для того, чтобы поощрить его к изменениям в практике управления и к восстановлению прибыльности, Национальный директор управленческого контроля может использовать как меры поощрения, так и санкции. Процесс начинается с предупреждений, советов и рекомендаций касательно неотложных мер, которые должны быть приняты руководством клуба. В случае если менеджменту не удастся избавиться от дефицита, возможно применение санкций: НДУК имеет право проводить детальный аудит расходов на оплату труда, запрещать на определенный период приобретение новых игроков, налагать штрафы и в качестве крайней меры принимать решение о переводе клуба в более низкий дивизион. В соответствии с этим положением начиная с 1990 года были понижены в статусе несколько клубов, а именно «Ангюлем», «Бордо», «Брест», «Гренобль», «Марсель», «Ницца» и «Тулуза». При этом преследовалась цель гарантировать финансовую жизнеспособность французского чемпионата в том смысле, что каждый клуб, начинающий участвовать в турнире, должен иметь возможность на протяжении сезона сыграть все свои матчи согласно календарю. Иными словами, НДУК гарантирует, что каждый клуб будет располагать финансовыми ресурсами, достаточными для того, чтобы провести в лиге весь сезон. Орган, осуществляющий аудит клубов, не позволяет французским клубам погрязнуть в долгах, как это случилось с некоторыми крупными итальянскими или испанскими клубами, а также с ведущими клубами Англии, такими как «Челси», «Манчестер Юнайтед» и «Арсенал».

Иностранному наблюдателю может показаться странным, что, с одной стороны, во французском футболе действует сильный орган, ответственный за проведение аудита, а с другой стороны, ФЛ 1 регулярно показывает финансовый дефицит. Этот парадокс может объясняться мягкими бюджетными ограничениями, связанными со слабой организацией управления клубами.

Кроме того, поднимались вопросы о том, действительно ли Национальный директорат управленческого контроля является независимым аудитором. Все его члены назначаются из числа людей, так или иначе связанных с футболом, — это сотрудники Федерации футбола Франции, Лиги профессионального футбола, представители профсоюзов игроков, тренеров и менеджеров. Представляется целесообразным, чтобы 50% экспертов НДУК составляли специалисты, в прошлом не имевшие отношения к футболу.

Модель финансирования французского профессионального футбола имеет много общего с другими ведущими европейскими лигами. Начиная с середины 1990-х годов самые большие клубы в основном отказались от прежней финансовой структуры, базировавшейся в первую очередь на зрителях (билетных сборах), спонсорах и субсидиях из местных источников, то есть от так называемой модели SSSL (*spectators sponsors, subsidies, local*) [Andreff, Staudohar, 2000], и перешли к финансированию по модели MCMMG (*media, corporations, merchandising, markets, global*), опирающейся на новые глобальные источники поступлений, такие как медиа (доходы от продажи телевизионных прав), корпорации, мерчандайзинг и рынки. Модель, используемая ФЛ 1, является настолько типичной MCMMG, что ее финансовую структуру можно охарактеризовать как зависимую от телевидения или даже страдающую телевизионной манией (табл. 9). В 2011–2012 годах доля телевизионных доходов в совокупной выручке лиги достигла 58%, что практически соответствует их доле в Итальянской лиге Кальчо (свыше 60%, начиная с 2006 года).

Что касается мерчандайзинга и продажи прав на названия стадионов, то по сравнению с другими европейскими клубами, такими как «Манчестер Юнайтед» (мерчандайзинг) или «Арсенал» (название стадиона), французские

Т а б л и ц а 8

Структура финансирования Французской лиги 1, 1996–2012 годы (%)

Сезон	Билетные сборы	Субсидии	Спонсоры	Доходы от телевидения	Другие ^а	Всего
1995–1996	24	17	22	31	6	100
1996–1997	22	15	26	32	5	100
1997–1998	21	12	20	42	5	100
1998–1999	22	10	20	42	6	100
1999–2000	17	4	16	56	7	100
2000–2001	16	4	18	51	11	100
2001–2002	15	3	20	52	10	100
2002–2003	15	4	20	52	9	100
2003–2004	18	4	22	47	9	100
2004–2005	19	3	20	49	9	100
2005–2006	15	3	18	57	7	100
2006–2007	22	2	16	53	7	100
2007–2008	14	2	20	56	8	100
2008–2009	14	2	18	55	11	100
2009–2010	13	2	16	57	12	100
2010–2011	13	2	17	58	10	100

^а Включает мерчандайзинг.

Источник: НДУК.

клубы получают из этих источников сравнительно небольшую долю выручки. Несколько лет назад «Ле-Ман» подписал контракт на название со страховой компанией, но через некоторое время команда выбыла во второй дивизион.

К рынкам, используемым для финансирования футбольного клуба, относятся рынок труда талантов для клубов, специализирующихся на выращивании новых игроков, а также рынки капитала в форме первичного публичного предложения (IPO) акций, предшествующего их обращению на фондовом рынке. В 2012 году Малькольм Глейзер продал 10% акций «Манчестер Юнайтед» на Нью-Йоркской фондовой бирже, что позволило клубу привлечь 233 млн долл. В каком-то смысле владелец английского клуба идет против течения, так как количество европейских клубов, акции которых котируются на бирже, сократилось с 44 в начале 2000-х годов до 21 в 2012 году. Цены акций многих клубов на фондовом рынке снизились сразу по нескольким причинам: неликвидность рынка DJ StoXXX Football, волатильность цен акций, воздействие (низких) спортивных результатов на цену акций клуба, неопределенность, присущая фундаментальной ценности футбольных клубов, сильно зависящей от нематериальных активов (неамортизируемой стоимости контрактов с игроками) и, наконец, низкая прибыльность таких инвестиций [Aglietta et al., Drut, 2008]. Французское законодательство, принятое в октябре 2006 года и предоставившее спортивному клубу право на публичное предложение и обращение акций клубов, предусматривает привязку IPO к приобретению материальных активов, что, по всей вероятности, будет способствовать упрочению положения клуба и его долговечности. Лионский «Олимпик», выходя на IPO, объявил о начале осуществления проекта OL Land — строительстве спортивного и коммерческого центра, включая стадион на 60 000 мест. Еще один футбольный клуб — «Истр» из Лиги 2 — связал IPO со строительством отеля и Центра переподготовки спортсменов высшего уровня. После начала обращения акций лионского «Олимпика» они потеряли на бирже более 80% от стоимости на момент IPO, а акции «Истра» — более 60%. В целом опыт французского футбола по использованию эмиссии акций для привлечения капитала является не слишком обнадеживающим.

По количеству клубов, принадлежащих корпорациям или богатым частным лицам, Французская лига профессионального футбола уступает английской и Итальянской лигам, тем не менее в число таких клубов вошли парижский «Расинг» (компания *Matra*) и «Страсбур» (компания *IMG* Марка Маккормака). К относительно недавним случаям относятся «Ренн» (Франсуа Пино), «Гренобль» (японская *Index Corporation*) и «Нант» (Вальдемар Кита). До самого последнего времени ни одному французскому клубу не удавалось привлечь инвестиции богатых покровителей, столь распространенные в Английской премьер-лиге⁷. В июне 2011 года катарский фонд *Qatar Sports*

⁷ Мохаммед аль-Файед в «Фулхэме», Роман Абрамович в «Челси», Малькольм Глейзер в «Манчестер Юнайтед», Александр Гайдамак в «Портсмуте», Рэнди Лернер в «Астон Вилле», Бьоргольфур Гудмундссон в «Вест Хэме», Джордж Джиллетт и Том Хикс, а затем New England Sports Ventures (ныне Fenway Sports Group) в «Ливерпуле», шейх Мансур ибн Зайд аль-Нахайян в «Манчестер Сити», Алишер Усманов в «Арсенале», Лакшми Миттал, а затем Берни Эклстоун в «Куинз Парк Рейнджерс».

Investment приобрел 70% акций футбольного клуба «Пари Сен-Жермен» и в течение одного трансферного окна израсходовал 85 млн евро на покупку звездных игроков. Чемпионат Франции 2011–2012 года клуб завершил, заняв второе место. Впоследствии были приобретены и другие звездные игроки (Златан Ибрагимович и Тиаго Сильва). В декабре 2011 года российский олигарх Дмитрий Рыболовлев (владелец компании «Уралкалий») приобрел недавно выбывший из ФЛ 1 клуб «Монако». Предполагается, что его инвестиции позволят клубу быстро вернуться в Лигу 1. В отличие от АПЛ, ко времени написания статьи французскому футболу не удалось привлечь крупномасштабных американских инвестиций.

В некоторых случаях приход богатого покровителя позволяет клубу избавиться от убыточности. В противном случае ему бы пришлось столкнуться с введением внешней администрации (в Английской премьер-лиге) или с санкциями в форме понижения в классе ввиду финансового дефицита (Французская лига профессионального футбола). Одним из показательных примеров является случай с «Пари Сен-Жерменом», плохое финансовое положение которого усугублялось довольно слабыми спортивными результатами. В соответствии с принятыми УЕФА новыми правилами «финансовой честной игры», убытки футбольного клуба должны ограничиваться 45 млн евро, в течение трех лет, в сезонах 2013–2014 и 2014–2015 годов, он имеет право привлечь для покрытия текущего дефицита внешние инвестиции, а к сезону 2017–2018 года дефицит должен быть сокращен до величины, не превышающей 30 млн евро. Новые правила налагают ограничения на уровень возможной внешней помощи клубу, находящемуся в тяжелом финансовом положении, но оставляют возможность привлечения ограниченного субсидирования со стороны богатого покровителя. Некоторые французские клубы, вне всяких сомнений, могут продолжить поиск иностранных инвестиций. В то же время регулярно возникающий, пусть и ограниченный дефицит, долги и внешняя помощь испытывающим финансовые проблемы клубам означают, что французские (и европейские) клубы ведут свою деятельность в условиях мягких бюджетных ограничений.

6. Мягкие бюджетные ограничения, доходы от продажи прав на телевизионные трансляции и финансовый кризис

Поскольку в настоящее время европейский футбол в основном дерегулирован, а футбольные клубы, как правило, не стремятся к максимизации прибыли, всё большее количество профессиональных клубов сезон за сезоном функционируют с крупными дефицитами и накопили большие долги. Тем не менее банкротство футбольного клуба является довольно редким событием, так как на помощь многим клубам приходят банки, как это происходило в Испании [Ascari, Gagnerain, 2006], изредка — государство, как в Италии, где в 2002 году был принят государственный план *salve calcio* [Baroncelli, Lago, 2006], или, что случается всё чаще, инвесторы из числа богатых поклонников. Не остаются в стороне и телевизионные компании,

регулярно оказывающие футбольным лигам помощь *ex post* в покрытии дефицита посредством увеличения платежей за права на трансляцию матчей [Andreff, 2009]. Одним словом, убыточные европейские клубы не ликвидируются, несмотря на длительные просрочки платежей по долгам, а также по уплате социальных отчислений и налогов. Внешне всё выглядит так, как будто футбольные клубы не сталкиваются с ограничениями, — они покупают факторы производства в большем объеме, чем могут себе позволить при имеющейся выручке, и постоянно стремятся приобрести дорогих суперзвездных игроков. В этом контексте экономическая теория предполагает, что фирмы (клубы) действуют в условиях мягких бюджетных ограничений. Такая ситуация является типичной для экономики дефицита [Kornai, 1980] и для экономики подавленной инфляции [Benassy, 1982], которая аналогична бывшим плановым экономикам и может возникать в отдельных отраслях рыночной экономики [Kornai et al., 2003]. Наглядный пример такой отрасли — спортивная лига, клубы которой не стремятся к максимизации прибыли. В работе [Storm, Nielsen, 2012] приводятся данные, подтверждающие существование в профессиональном футболе мягких бюджетных ограничений, и подчеркивается, что профессиональные футбольные клубы Европы постоянно балансируют на грани несостоятельности, но не ликвидируются. Коэффициент выживаемости в ней остается высоким⁸, несмотря на то что футбольный бизнес постоянно генерирует убытки. Данные, приведенные в табл. 5 и 6, свидетельствуют, что в этом отношении французский футбол лишь подтверждает правило. Поскольку само существование задолженности по платежам уже является признаком низкого уровня корпоративного управления, согласно одной из интерпретаций, предлагается рассматривать данную ситуацию в терминах слабости управления клубами и лигой [Andreff, 2007a, 2007b, 2012]. Представляется, что для описания открытой спортивной лиги неравновесная модель [Andreff, 2014] может оказаться более полезной, чем обычная равновесная модель, предложенная в [Késenne, 2007].

Что касается ФЛ 1, то в ней, как и в большинстве футбольных лиг Европы, существует тесная связь между увеличением выручки от продажи прав на телевизионные трансляции и инфляцией заработной платы. Оптимистическая интерпретация предполагает цикл обратной связи, ведущий к благотворным результатам: телевизионные доходы позволяют клубам платить высокие зарплаты, что открывает возможность выводить на поле команды, способные добиваться высоких спортивных результатов; в свою очередь, более частые победы позволяют получать более высокие доходы от телевидения [Baroncelli, Lago, 2006]. В то же время авторы этой работы основываются на опыте Итальянской лиги Кальчо, пережившей глубокий кризис, что, по-видимому, плохо совмещается с понятием благотворного цикла обратной связи. В соответствии с другой интерпретацией, имеет место порочный круг: лига, будучи монопольным поставщиком на рынке, выторговывает максимально высокую цену прав на телевизионные

⁸ О высоком коэффициенте выживаемости в английском футболе см.: [Kuper, Szymanski, 2009].

трансляции с целью повышения финансирования *ex post*, которое позволит покрыть безудержное раздувание фонда оплаты труда и быстро растущие издержки на приобретение суперзвезд. Если эта стратегия оказывается успешной, то это обеспечивает устойчивое финансовое положение лиги; к тому же у нее возникает возможность оказывать срочную финансовую помощь убыточным клубам. Однако во многих футбольных лигах (и в ФЛ 1, в частности) стратегия приобретения игроков за счет выручки от продажи прав на телевизионные трансляции не приводит к значительному повышению результатов команд, участвующих в европейских турнирах, что является одним из условий значительного увеличения доходов. Если клубы не способны компенсировать свои расходы на привлечение игроков, лига вынуждена возвращаться к попыткам выторговать у вещателей еще более высокую цену на право телевизионной трансляции и т. д. Можно определить с помощью статистических тестов направление причинно-следственной связи, чтобы подтвердить гипотезу порочного круга. Проверка ограничена двумя профессиональными футбольными лигами Франции. Выборка включает 213 наблюдений, относящихся к сезонам 2002–2008 годов. В соответствии с интерпретацией порочного круга выручка от продажи телевизионных прав является эндогенной переменной, которая объясняется следующими экзогенными инструментальными переменными:

- *POP2005* — население города, который представляет команда, в 2005 году;
- *NOT* — переменная, отражающая привлекательность каждой команды для средств массовой информации, определяемая по данным Лиги профессионального футбола об аудитории;
- *DIST* — переменная, отражающая расстояние, которое необходимо преодолеть телевизионным каналам, чтобы добраться до стадиона каждой команды. Величина *DIST* измеряется транспортными расходами команды (данные о них доступны из ее бюджета), которые рассматриваются как подходящий заменитель, поскольку они измеряются издержками, которые несет команда в поездках на все стадионы лиги, а они аналогичны затратам телевизионного канала, который должен организовать трансляции со всех стадионов).

Тестируется следующее соотношение:

$$TV = k + a \cdot POP2005 + b \cdot DIST + c \cdot NOT + d \cdot LEAGUE + e \cdot Year2 + f \cdot Year3 + g \cdot Year4 + h \cdot Year5 + i \cdot Year6 + \varepsilon. \quad (1)$$

Уравнение (1) включает дамми-переменную для лиги ($LEAGUE = 1$, если команда принадлежит к Лиге 2, и $LEAGUE = 0$, если команда принадлежит к Лиге 1) и дамми-переменную для тестирования того, является ли отношение чувствительным к наблюдаемому году (в качестве базового выбран 2003 год). Затем исследовались взаимосвязи между валовыми издержками на оплату труда (зарботная плата и обязательные социальные отчисления) и эндогенной независимой переменной *TV*. В работе [Staiger, Stock, 1997] показано, что в случае слабых инструментальных переменных стандартные асимптотические результаты не выполняются для крупных выборок. Если

в случае единственной эндогенной независимой переменной F -статистика меньше 10, потенциально может иметь место проблема слабой инструментальной переменной. Для того чтобы тест был релевантным, он должен в каждом случае показывать $F > 10$, что и имело место. Результаты тестирования представлены в табл. 10 и 11.

Т а б л и ц а 10

Регрессия выручки от продажи прав на телевизионную трансляцию по инструментальным переменным методом наименьших квадратов

Выручка от продажи прав на телевизионную трансляцию	(I)		(II)		(III)		(IV)	
	коэффициент	$P > t $	коэффициент	$P > t $	коэффициент	$P > t $	коэффициент	$P > t $
<i>POP2005</i>	0,003	0,03**	0,002	0,06*	0,003	0,03**	0,002	0,05**
<i>DIST</i>	9,73	0,00***	7,11	0,00***	9,34	0,00***	6,30	0,00***
<i>NOT</i>	-26,53	0,71	-138,45	0,03**	-73,29	0,31	-217,86	0,00***
<i>LEAGUE</i>			-7137,80	0,00***			-7816,28	0,00***
2003–2004					-1067,83	0,44	-703,34	0,54
2004–2005					-422,42	0,75	-118,31	0,92
2005–2006					2009,61	0,14	2832,70	0,01***
2006–2007					2527,31	0,07*	3751,95	0,00***
2007–2008					1684,71	0,23	3139,85	0,01***
Константа	-1323,90	0,23	7243,41	0,00***	-1235,42	0,35	7855,52	0,00***
R^2	0,76	0,82	0,77	0,84				
F -статистика	220,26	236,64	87,41	122,29				

*** Уровень значимости 1%; ** уровень значимости 5%; * уровень значимости 10%.

Т а б л и ц а 11

Регрессия валовых издержек на оплату труда по прогнозируемой выручке от продажи прав на телевизионную трансляцию методом наименьших квадратов

Валовые издержки на оплату труда	(I)		(II)		(III)		(IV)	
	коэффициент	$P > t $	коэффициент	$P > t $	коэффициент	$P > t $	коэффициент	$P > t $
Прогнозируемая выручка от продажи телевизионных прав	1,047	0,00***	1,101	0,00***	1,086	0,00***	1,175	0,00***
<i>LEAGUE</i>			1419,37	0,22			2415,21	0,04**
2003–2004					709,14	0,62	773,27	0,53
2004–2005					695,07	0,61	793,43	0,51
2005–2006					-1455,02	0,30	-1728,96	0,16
2006–2007					-4539,37	0,00***	-4934,97	0,00***
2007–2008					-2827,49	0,05**	-3220,82	0,01***
Константа	848,51	0,15	-566,08	0,66	1729,91	0,11	-470,50	0,75
R^2	0,77	0,82	0,78	0,83				
F -статистика	692,88	484,64	118,90	144,09				

*** Уровень значимости 1%; ** уровень значимости 5%; * уровень значимости 10%.

Взаимосвязь между переменной TV и инструментальными переменными является значимой для всех четырех вариантов модели (I). Значимой

является и игра в более высоком дивизионе. Год наблюдения не является значимым за исключением 2007 и 2008 годов, когда жесткая позиция части телекомпаний привела к заключению в феврале 2008 года соглашения, в соответствии с которым стоимость телевизионных прав осталась практически без изменений. Соотношение между валовыми издержками на оплату труда и выручкой от продажи телевизионных прав является значимым во всех вариантах, что свидетельствует в пользу гипотезы о порочном круге, когда выручка от продажи прав телевидению определяет уровень заработной платы. Хотя программа УЕФА по введению правил «финансовой честной игры» является сигналом в правильном направлении — в сторону ужесточения бюджетных ограничений клубов, сама по себе она не способна разорвать этот порочный круг. Жесткие бюджетные ограничения не позволили бы клубам иметь дефицит, что потребовало бы жесткого обеспечения их соблюдения. Для того чтобы появилась возможность объективно оценить степень действенности «финансовой честной игры», должно пройти еще какое-то время.

Начиная с сезона 2008–2009 года ФЛ 1, как и большинство других европейских футбольных лиг, подвергается воздействию глобального финансового и экономического кризиса. К его последствиям относятся некоторое сокращение посещаемости футбольных матчей (см. рис. 1) и стагнация выручки лиги (см. табл. 5). Для Французской лиги настали тяжелые времена: в 2011 году 20 клубов обоих дивизионов заявили о наличии дефицитов до уплаты налогов⁹. Шесть клубов вышли за рамки разрешенного УЕФА годового дефицита в размере евро; на исправление ситуации им было дано время до 2013 года. На этом мрачном фоне хорошей новостью является повышение привлекательности французского профессионального футбола для международных средств массовой информации, что выразилось в создании катарской компанией *Al-Jazeera* каналов BeIn 1 и BeIn 2. Группа Be-In инвестировала в еженедельные прямые телевизионные трансляции восьми из десяти матчей 150 млн евро. Это денежное вливание следует добавить к 420 млн евро, заплаченным каналом *Canal+* за право каждые выходные транслировать в прайм-тайм по два матча. Возобновление конкуренции между двумя телевизионными каналами положило конец длившемуся четыре года замедлению роста выручки от продажи телевизионных прав на трансляцию футбольных матчей, обусловленному монопольным положением *Canal+* на рынке. Что может быть лучше для финансирования французского футбола в будущем?

7. Заключение. Какое будущее ожидает профессиональный футбол Франции?

ФЛ 1 не сильно отличается от других ведущих футбольных лиг Европы и не является исключением с точки зрения менеджмента и организации управления. Как и в других лигах, мягкие бюджетные ограничения об-

⁹ В миллионах евро: «Бордо» (–6,5), «Кан» (–1,6), «Ланс» (–5,9), «Лилль» (–8,7), «Лион» (–35,1), «Марсель» (–14,7), «Монако» (–0,3), «Ницца» (–1,2), «Пари Сен-Жермен» (–0,2 после экстренной помощи), «Валансьен» (–3,7); в Лиге 2: «Аяччо» (–2,6), «Анже» (–0,7), «Шатору» (–0,2), «Эвиан ТГ» (–0,6), «Истр» (–0,4), «Гавр» (–1,5), «Ле-Ман» (–2,9), «Мец» (–5,5), «Седан» (–0,2), «Труа» (–1,6).

условливают инфляцию заработной платы и сильную зависимость от выручки, получаемой от продажи прав на телевизионные трансляции. Ни один из ведущих французских клубов не обанкротился, хотя в бухгалтерских книгах многих из них появились записи красными чернилами. Впрочем, данная черта не является специфически французской, так как аналогичная картина имела место и в других европейских лигах. В некоторых отношениях во французском футболе наблюдаются признаки сближения с последними, особенно с точки зрения его открытости международным инвесторам, иностранным вещателям, российским и катарским богатым поклонникам, а также глобальному заключению пари в Интернете. В конечном итоге французский футбол должен будет соблюдать новые правила «финансовой честной игры», принятые УЕФА. Для него, как и для футбола многих других стран, это будет шагом вперед на пути к повышению качества менеджмента и организации управления. Тем не менее введение жестких бюджетных ограничений, сходных с теми, которые имеют место в случае контролируемых акционерами и максимизирующими прибыль фирм во многих других отраслях, является отдаленной перспективой. В последнем отчете Лиги профессионального футбола, опубликованном в 2011 году, непосредственным поводом для которого стало плохое выступление сборной команды Франции на чемпионате мира 2010 года, содержатся призывы к реформе управления и созданию Высшего органа управления футболом. Однако его авторы ничего не говорят о необходимости введения жестких бюджетных ограничений. Кроме того, первоочередной задачей является ужесточение регулирования заключения спортивных пари в Интернете и надзор над этой отраслью со стороны соответствующего государственного органа — Агентства по регулированию играми в Интернете (ARJEL: *Autorité de Régulation des Jeux en Ligne*). Основная задача этого ведомства, созданного в июне 2011 года, состоит в устранении опасности того, что мошеннические ставки на договорные матчи, осуществляемые международными сетями, будут подрывать репутацию спортивных состязаний.

Ekonomicheskaya Politika, 2016, vol. 11, no. 3, pp. 108-137

Wladimir ANDREFF. E-mail: andreff@univ-paris1.fr.

Centre d'Economie de la Sorbonne (UMR8174 CNRS), Maison des Sciences Economiques, Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne, 106–112 boulevard de l'Hôpital 075647 Paris Cedex 13.

French professional football in European context: how much different?

Abstract

The article analyses interrelation between financial and sporting performance of professional football clubs in France. The general assessment of that performance is given. The inputs mobilized for attaining such performance are examined in order to evaluate the efficiency of French professional football clubs. Against the background of a typically optimistic financial

self-assessment on the part of French football clubs, the article examines the sources and structure of professional football finance, as well as the role of the league's auditing body. Then it presents analysis of some key factors of financial performance, stressing the football clubs' soft budget constraint and a vicious circle between the increasing commercial value of TV broadcasting rights, and skyrocketing club payrolls.

Keywords: football in France, economics of sports, economics of football, financing of football clubs, soft budget constraints.

JEL: L83.

References

1. Aglietta M., Andreff W., Drut, B. Bourse et Football. *Revue d'Economie Politique*, 2008, vol. 118, no. 2, pp. 255-296.
2. Andreff W. French football: A financial crisis rooted in weak governance. *Journal of Sports Economics*, 2007a, vol. 8, no. 6, pp. 652-661.
3. Andreff W. Governance issues in French professional football. In Rodriguez P., Késenne S., Garcia, J. (eds). *Governance and Competition in Professional Sports Leagues*. Oviedo: Ediciones de la Universidad de Oviedo, 2007b, pp. 55-86.
4. Andreff W. Equilibre compétitif et contrainte budgétaire dans une ligue de sport professionnel. *Revue Economique*, 2009, vol. 60, no. 2, pp. 591-634.
5. Andreff W. Why tax international athlete migration? The «Coubertoin» tax in a context of financial crisis. In Maguire J. Falcous M. (eds). *Handbook on Sport and Migration*. Abingdon: Routledge, 2010, pp. 31-45.
6. Andreff W. *Mondialisation économique du sport. Manuel de référence en économie du sport*. Bruxelles: De Boeck, 2012.
7. Andreff W. Building blocks for a disequilibrium model of a European team sports league. *International Journal of Sport Finance*, 2014, vol. 9, no. 1, pp. 20-38.
8. Andreff W., Bourg, J.-F. Broadcasting rights and competition in European football. In Jeanreud C., Késenne S. (eds). *The Economics of Sport and the Media*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006, pp. 37-70.
9. Andreff W., Raballand G. Is European football future to become a boring game? In Andreff W. (ed.). *Contemporary Issues in Sports Economics: Participation and Professional Team Sports*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2011, pp. 131-167.
10. Andreff W., Staudohar P. The evolving European model of professional sports finance. *Journal of Sports Economics*, 2000, vol. 1, no. 3, pp. 257-276.
11. Ascari G., Gagnepain P. Spanish football. *Journal of Sports Economics*, 2006, vol. 7, no. 1, pp. 76-89.
12. Baroncelli A., Lago U. Italian football. *Journal of Sports Economics*, 2006, vol. 7, no. 1, pp. 13-28.
13. Benassy J.-P. *The Economics of market disequilibrium*, N. Y.: Academic Press, 1982.
14. Besson E. *Accroître la compétitivité des clubs de football professionnel français*. Rapport au Premier Ministre du Secrétariat d'Etat chargé de la Prospective, de l'Evaluation des Politiques Publiques et du Développement de l'Economie Numérique. Paris, 2008.
15. Bolotny F. Football in France. In Andreff W., Szymanski S. (eds). *Handbook on the Economics of Sport*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006, pp. 497-513.
16. Bolotny F., Debreyer, D. Nouveaux stades: Quel impact sur l'économie des clubs de football français? In Chaix P. (ed.), *Les grands stades*. Paris: L'Harmattan, 2011, pp. 173-213.
17. Bourg J.-F., Gouguet J.-J. *The political economy of professional sport*. Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2010.
18. Buraimo B., Simmons R. Do sports fans really value uncertainty of outcome? Evidence from the English premier league. *International Journal of Sport Finance*, 2008, vol. 3, no. 3, pp. 146-155.
19. Collin Y. (ed.) *Quels arbitrages pour le football professionnel?* Les Rapports du Sénat, n°236. Paris: French Senate, 2004.
20. Dawson P., Downward, P. Participation, spectatorship and media coverage in sport: Some initial insights. Andreff W. (ed.). *Contemporary issues in sports economics: Participation and professional team sports*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2011, pp. 15-42.

21. De Dios Tena J., Forrest D. Within-season dismissal of football coaches: Statistical analysis of causes and consequences. *European Journal of Operational Research*, 2007, vol. 181, no. 1, pp. 362-373.
22. Denis, J.-P. *Certains aspects du sport professionnel en France*. Rapport au Ministre de la Jeunesse et des Sports. Paris, 2003.
23. Dobson S. M., Goddard J. A. Performance and revenue in professional league football: Evidence from Granger causality tests. *Applied Economics*, 1998, vol. 30, pp. 1641-1651.
24. Dobson S. M., Goddard J. A. *The Economics of Football*, Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
25. Drut B. *Economie du football professionnel*, Repères 578. Paris: La Découverte, 2011.
26. Ericson T. The Bosman case: Effects of the abolition of the transfer fee. *Journal of Sports Economics*, 2000, vol. 1, no. 3, pp. 203-218.
27. Gouguet J.-J., Primault D. The French exception. *Journal of Sports Economics*, 2006, vol. 7, no. 1, pp. 47-59.
28. Hall S., Szymanski S., Zimbalist A. Testing causality between team performance and payroll: The cases of Major League Baseball and English soccer. *Journal of Sports Economics*, 2002, vol. 3, no. 2, pp. 149-168.
29. Jardin M. Efficiency of French football clubs and its dynamics, University of Rennes 1 / CNRS-CREM, 2009, mimeo.
30. Késenne S. *The economic theory of professional team sports: An analytical treatment*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2007.
31. Kornai J. *Economics of Shortage*. Amsterdam: North Holland Publishing, 1980. [Корнай Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.]
32. Kornai J., Maskin E., Roland, G., Understanding the soft budget constraint. *Journal of Economic Literature*, 2003, vol. 61, pp. 1095-1136. [Корнай Я., Маскин Э., Ролан Ж. Осмысливая феномен мягких бюджетных ограничений (предисловие акад. В. Маевского) // Вопросы экономики. 2004. № 11. С. 4—33; № 12, С. 35—53.]
33. Kuper S., Szymanski S. *Why England lose and other curious aootball phenomena explained*. London: Harper Collins, 2009.
34. Llorca M., Teste T. Impact des changements d'entraîneur sur les performances sportives des équipes de football: Le cas du championnat de France de Ligue 1, *Revue Européenne de Management du Sport*, 2010, no. 25.
35. Llorca M., Teste T. Performance sportive, déséquilibre compétitif et instabilité financière des clubs de football professionnel: Une approche par la causalité de données de panel sur le championnat de France. Séminaire DESport, Paris, 2012, mimeo.
36. Miningou E. W., Vierstraete V. Efficience des clubs français de football des Ligues 1 et 2. *Revue d'Economie Politique*, 2012, vol. 122, no. 1, pp. 37-66.
37. Sloane P. Rottenberg and the economics of sports after 50 years: An evaluation. In Rodriguez P., Késenne S., Garcia J. (eds). *Sports Economics after Fifty Years: Essays in Honour of Simon Rottenberg*. Oviedo: Ediciones de la Universidad de Oviedo, 2006, pp. 211-226.
38. Staiger D., Stock J. H. Instrumental variables regression with weak instruments. *Econometrica*, 1997, vol. 65, pp. 557-586.
39. Storm R. K., Nielsen K. Soft budget constraints in professional football. *European Sport Management Quarterly*, 2012, vol. 12, no. 2, pp. 183-201.
40. Szymanski S., Kuypers T. *Winners and losers: The business strategy of football*. Harmondsworth: Viking, 1999.
41. Szymanski S., Smith, R. The English football industry: profit, performance and industrial structure. *International Review of Applied Economics*, 1997, vol. 11, no. 1, pp. 135-153.