DOI: 10.17117/na.2016.12.01.168

<http://ucom.ru/doc/na.2016.12.01.168.pdf>

Поступила (Received): 26.12.2016

Лаптев Д.Н., Шолохов С.А. Стратегический менеджмент и жизнеспособность футбольных клубов

Laptev D.N., Sholokhov S.A.
Strategic management and viability of football clubs

Стратегический подход руководства футбольных клубов и особое «дерево» долгосрочных целей в совокупности с системой обеспечивающих его разнообразных средств обуславливает повышенную выживаемость футбольных клубов по сравнению с коммерческими организациями
Ключевые слова: стратегический менеджмент, футбол, футбольные клубы, выживаемость

Strategic approach management of football clubs and a special "tree" long-term objectives in conjunction with the system to ensure its various funds causes increased survival football clubs in comparison with commercial organizations

Key words: strategic management, football, football clubs, survival

Лаптев Дмитрий Николаевич

Кандидат экономических наук, профессор
Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет
г. Москва, ул. Новокузнецкая, 23

Laptev Dmitri Nikolaevich

Candidate of Economic Sciences, Professor
Saint Tikhon's orthodox university
Moscow, Novokuznetskaya st., 23

Шолохов Сергей Александрович

Старший преподаватель
Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет
г. Москва, ул. Новокузнецкая, 23

Sholokhov Sergey Alexandrovich

Senior Lecturer
Saint Tikhon's orthodox university
Moscow, Novokuznetskaya st., 23

Футбольные клубы с точки зрения экономики и управления представляют собой весьма своеобразные организации. Цикл их жизни, как показывает отечественная и, в особенности зарубежная (европейская) практика, может быть весьма долгим, а жизнеспособность (выживаемость) по сравнению с коммерческими организациями – в целом очень высока.

Так, в 1923 году английская футбольная премьер-лига включала в себя 88 команд на четыре дивизиона. В сезоне 2007/08 года 85 из них (97%) продолжали существовать, 75 оставались в четырех топ дивизионах (85%), а 48 занимали место в том же самом дивизионе, в котором они были в 1923 году (54%). Для сравнения: лишь 20 из списка 100 лучших английских компаний 1912 года оставались в аналогичном списке 1995 года, 50 выжило, 7 были ликвидированы, 6 национализированы, и 37 поглощены другими фирмами.

Уровень выживаемости итальянских футбольных клубов также экстремально высок. Из 60 команд, игравших в итальянской топ-лиге серии А с

момента ее основания в 1929 году вплоть до 2010 года, лишь две («Легано» и «Анкона») выпали из этого бизнеса. Хотя в последние годы некоторые итальянские клубы переводились в низшие лиги из-за финансового краха, следует отметить, что почти все они были реконструированы**. Более того, 9 из 18 клубов (50%), игравших в серии А в 1929 году, участвовали в ней и в 2010-м. Добавим, что 20 из 36 клубов (56%), игравших в двух ведущих итальянских лигах в 1929 году, по сей день продолжают выступать в их рамках.

С другой стороны, обзор УЕФА от 2010 года, посвященный лицензированию клубов, содержит данные из финансовых отчетов 90% клубов всех европейских топ-лиг. Согласно этому обзору более половины европейских топ-клубов отчитались об убытках, а для 28% клубов размер убытков превысил 120% по сравнению с доходами.

Почему столь высок уровень выживаемости европейских профессиональных футбольных клубов, которые, как правило, регулярно демонстрируют нулевую прибыль, а чаще даже убытки (в частности, в ведущих лигах)?

В литературе высказываются различные взгляды на этот счёт. Мы нашли две различные точки зрения на причину существования противоречия между выживаемостью и бесприбыльностью (даже убыточностью) европейских футбольных клубов.

Наиболее популярное теоретическое объяснение среди ученых в области экономики спорта касается ориентации на спортивный выигрыш, а не на прибыль. По контрасту с ориентированными на прибыль американскими лигами клубы в европейских футбольных лигах стремятся максимизировать полезность, выражаемую процентом спортивных побед, обычно в условиях ограничения безубыточности. Иными словами, на наш взгляд, они ведут себя так же, как в микроэкономической теории ведут себя домашние хозяйства, целью которых является максимизация функции полезности, в отличие от фирм (коммерческих организаций), которые стремятся к максимизации прибыли. То есть поведение американских футбольных клубов напоминает поведение фирм, а европейских – домашних хозяйств.

Одной из сторон полезности (как экономической категории) для футбольных клубов является престиж. Престиж быть частью европейского футбола столь значителен, что производит на инвесторов эффект, заставляя рисковать своими деньгами и вовлекая их в этот сектор. Это особенно наглядно проявляется в случае с английским футболом. Например, российский нефтяной миллиардер Роман Абрамович инвестировал 700 млн фунтов в футбольный клуб «Челси» с момента его покупки – деньги, которые практически невозможно вернуть⁷⁰. В какой-то степени инвестиции в футбольные клубы можно рассматривать как непрямые – в том смысле, что это способ возвысить репутацию и добрую волю владельца, а косвенно – усилить его политическое влияние, улучшить кредитные условия и увеличить прибыль от инвестиций в других областях. Тем не менее эти выгоды едва ли уравнивают объем средств, вложенных владельцами клубов, и часто владение таким клубом – это скорее покупка «дорогой игрушки», нежели инвестиции.

Вышеизложенная теория в значительной степени способствовала лучшему пониманию поведения европейских футбольных клубов, однако она, на взгляд ряда исследователей, не обеспечивает удовлетворительных рамок для понимания парадокса. В частности, предполагаемое ограничение по безубыточности, которое в настоящее время введено в рамках системы FFS делает трудной для понимания логику постоянных потерь.

Другую точку зрения высказывают Р.К. Сторм, К. Нильсен, они попытались ответить на вопрос: «Почему футбольным клубам удается демонстрировать уникальную выживаемость, несмотря на долги?». Ссылаясь на известного венгерского ученого Яноша Корнаи, автора экономического бестселлера конца 80-х годов «Экономика дефицита», они видят ответ в мягких бюджетных ограничениях, имевших место в социалистических странах в противовес жёстким бюджетным ограничениям в капиталистических странах с конкурентной рыночной экономикой.

У нас нет достаточных аргументов, чтобы опровергать эти оба экономико-теоретические объяснения, но, тем не менее, нам представляется более правильным ответ, лежащий не в области экономической теории, а в сфере современной теории управления, мейнстримом в которой выступает стратегический менеджмент. Этим объяснением, по нашему мнению, является наличие стратегического подхода к управлению, имманентно присущее спортивным организациям, нацеленным на долгосрочные поступательные спортивные достижения с очень большой долей цикличности в своей деятельности, определяющей специфику их развития.

Именно стратегический подход руководства футбольных клубов и особое «дерево» долгосрочных целей в совокупности с системой обеспечивающих его разнообразных средств обуславливает повышенную выживаемость футбольных клубов по сравнению с коммерческими организациями. А заведомая цикличность (периодичность) в достижениях и результатах футбольных матчей различного уровня не даёт футбольным клубам уходить со специфического рынка индустрии спорта и в значительно большей степени, чем это присуще коммерческим организациям (фирмам), целью которых является максимизация прибыли (а прибыль, как известно, получается в конце каждого года, поэтому и представляет собой явление не долговременное, а текущее) требует стратегического, долговременного подхода к управлению, т.е. стратегического менеджмента.

Список используемых источников:

1. Storm R.K. *Winners and losers in Danish football: commercialization and developments in European and Danish first-tier clubs* // *Soccer & Society*. 2011. Vol. 12. No 6. P. 737–753