

ТЕЛЕБАЧЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ПРИБУТКУ У ФУТБОЛІ В ЄВРОПІ

Гончаренко Є. В.

Національний університет фізичного виховання і спорту України, Київ, Україна

Вступ. Розвиток футболу в Європі характеризується вираженою комерціалізацією. В деяких економічно розвинених державах футбол характеризується не лише високою популярністю, а й являє собою успішний бізнес [1]. Для сучасного спорту, футболу зокрема, характерним є кілька основних джерел прибутків, основним з яких тривалий час залишається продаж прав на телевізійні трансляції [3]. Найуспішнішими бізнес-проектами у футболі є англійська «Прем'єр-ліга», іспанська «Ла Ліга», італійська «Серія А», німецька «Бундесліга». Вивчення міжнародного досвіду взаємовідносин провідних футбольних ліг і телевізійних компаній сприятиме накопиченню відповідних знань і досвіду у вітчизняних науковців, спортивних функціонерів, менеджерів, що в перспективі сформує необхідні умови для розвитку футболу в Україні як професійного виду спорту і бізнесу.

Мета дослідження – виявлення особливостей розподілу прибутків від продажу прав на телевізійні трансляції у провідних футбольних лігах Європи.

Методи дослідження: аналіз науково-методичної літератури, матеріалів мережі Інтернет, синтезу й аналізу, аналіз документальних джерел, статистичні методи.

Результати дослідження та їх обговорення. Розвитком професійного футболу в Європі керує Союз європейських футбольних асоціацій (УЄФА), заснований у 1954 р. За ініціативи УЄФА щорічно проводяться міжнародні змагання, провідними з яких є Ліга чемпіонів. Система розподілу прибутків від організації та проведення матчів у межах зазначеного турніру є стабільною і обумовлена, передовсім, спортивним результатом клубу. Проте європейському футбольному бізнесу на національних рівнях характерні відмінні риси, зокрема у взаємовідносинах ліг і телевізійних конгломератів. У результаті аналізу систем розподілу прибутків від продажу прав на телевізійні трансляції між клубами було встановлено, що у провідних національних лігах Європи (Англії, Іспанії, Італії, Німеччині) цей процес є досить складний і динамічний.

Безперечним лідером футбольного бізнесу в Європі тривалий час залишається Англійська Прем'єр-ліга. У 2015 р. вона уклала трирічний рекордний договір з телеканалами «Sky Sports» і «BT Sport» на суму 5 136 млрд фунтів стерлінгів (≈ 6,6 млрд дол. США), при цьому Ліга, є не лише прикладом співпраці із телебаченням, а й еталоном розподілу прибутків між клубами. Система розподілу прибутків в Англії вважається однією з найбільш демократичних і враховує інтереси всіх учасників змагань. Так, 50 % загальної суми прибутків розподіляється порівну між клубами, 25 % – залежно від спортивних результатів, 25 % – залежно від рейтингу трансляції та кількості трансляцій матчів за участю команди. Різниця прибутку між першою і останньою командою у Лізі становить лише 45 %. Таким чином, керівництво враховує інтереси всіх учасників спортивно-підприємницької діяльності, а не лише клубів-лідерів, тим самим підвищується фінансовий рівень клубів-аутсайдерів, що сприяє їх підсиленню у наступних сезонах. Розподіл прибутків в Англійській Прем'єр-лізі здійснюється за спортивним принципом і спрямований на загострення конкуренції, що формує інтерес до змагань з боку глядачів, спонсорів і телевізійних компаній.

Принцип розподілу прибутків у німецькій Бундеслізі суттєво відрізняється від інших ліг. В Німеччині прибутки від телебачення розподіляються між клубами Бундесліги (80 % загальної суми прибутку) і другої Бундесліги (20 %). Механізм розподілу прибутків між клубами диференційовано враховує результати виступів у змаганнях за останні п'ять років. Таким чином, прагматична німецька модель розподілу прибутків є стратегічною і спрямована не лише на розвиток Бундесліги, а й на розвиток футболу в державі в цілому. Для порівняння, команда, що посіла у 2016 р. перше місце у Бундеслізі – «Баварія Мюнхен» – отримала від продажу прав на ТВ трансляції 41,122 млн євро, клуб «РБ Лейпціг», що посів останнє місце – 20,561 млн євро.

Однією з неоднозначних є система розподілу прибутків в іспанській Ла Лізі. З одного боку, практично 50 % прибутку отримують два гранди світового футболу – «Барселона» і «Реал Мадрид». З іншого боку, до створення у 2016 р. єдиного телевізійного пулу, клуби самостійно продавали права на трансляції матчів і, в основному, телеканали прагнули викупити права на трансляції матчів за участю саме «Барселони» і «Реал Мадрид». Матчі інших команд практично не представляли інтересу для широкої аудиторії як в Іспанії, так і у світі. У 2015 р. в Іспанії на законодавчому рівні було прийнято закон про колективний продаж прав на телетрансляції, що сприяв створенню довгоочікуваного телевізійного пулу, який мав зменшити розрив між двома провідними клубами Ліги та іншими командами. За короткий час існування єдиного пулу Іспанська Ла Ліга вже має значні успіхи. Так права на трансляцію матчів «Примери» були продані за 2,65 млрд євро компаніям "DTS Distribuidora" (750 млн євро) і "Media Produccion" (1,9 млрд євро). Контракт розрахований на три роки.

В «Серії А» (чемпіонат Італії) система розподілу прибутків від продажу прав на телетрансляцію досить складно і залежить від ряду показників. У сезоні 2015/2016 рр. прибутки від телебачення становили 943 млн євро від національного телебачення і 300 млн євро від продажу прав за кордон. Відповідно до правил розподілу прибутків в «Серії А» 40 % загальної суми розподілено порівну між двадцятьма клубами (16,2 млн євро для кожного клубу). 60 % прибутку розподілені за складною і недостатньо об'єктивною схемою, в результаті якої клуби-лідери отримали прибутки значно більші, ніж інші учасники змагань, так, 30 % розподілені відповідно до популярності клубу в країні (зокрема враховується кількість уболівальників), 10 % – історичні успіхи клубу, 15 % – спортивні результати клубів за останні 5 років і лише 5 % – результат клубу у попередньому змагальному сезоні. Таким чином, прибутки відомих клубів з тривалою історією («Мілан», «Рома», «Інтер») значно переважають прибутки менш відомих команд. Наприклад, прибутки «Мілану» від телетрансляції у сезоні 2015/16 р. становили 233,65 млн євро, при цьому клуб посів сьоме місце у чемпіонаті. Команда, що посіла шосте місце – «Сассуоло» – заробила лише 77,3 млн євро.

Висновки. Продаж прав на телевізійні трансляції залишається головним і найбільш вагомим джерелом прибутку для європейського футболу. Системи розподілів прибутків у провідних лігах Європи різноманітні й обумовлені рядом чинників: історичними, політичними, особистісними, економічними, спортивними. Однією з найбільш демократичних є англійська модель розподілу прибутків, що спрямована на вирівнювання фінансових і відповідно спортивних можливостей клубів. На відміну від англійської системи, розподіл прибутків в Іспанії і Італії спрямований на збагачення провідних клубів ліг і практично ігнорування інтересів менш впливових команд.

Література

1. Слободянюк Н. В. Анализ международного опыта и направления развития доходной части бюджета профессиональных футбольных клубов / Н. В. Слободянюк, Д. Г. Степыко // Вестн. спорт. науки. – 2013. – № 6. – С. 23-27.
2. Офіційний сайт Ла-Ліги. – [Електронний ресурс] / Режим доступу до журналу: <http://www.laliga.es> (Дата звертання 4.04.2017).
3. Saffer Paul. The world's richest fixture / Paul Saffer // Союз європейських футбольних асоціацій. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.uefa.com/news/newsid=541263.html> (Дата звертання 15.04.2017).