

УДК 339.9:338.467.6

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

ВПЛИВ ПРОФЕСІОНАЛЬНИХ ОРГАНІЗОВАНИХ ЗМАГАНЬ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФУТБОЛЬНИХ КЛУБІВ ЄВРОПИ

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

IMPACT OF PROFESSIONAL ORGANIZED COMPETITIONS ON INCREASING THE COMPETITIVENESS OF FOOTBALL CLUBS IN EUROPE

Статтю присвячено дослідженню проблеми впливу футбольних ліг на підвищення конкурентоспроможності професіонального футбольного клубу. Розглянуто моделі спортивних ліг, відмінності між ними та їх ключові характеристики, які впливають на конкуренцію між клубами. В статті автор аналізує доходи від продажу прав на трансляцію змагань як складову конкурентоспроможності футбольних клубів у рамках участі в організованих змаганнях та особливості конкуренції футбольних клубів та ліг. Проведено бенчмаркінг футбольних клубів та ліг Європи за рівнем доходів від трансляцій та проаналізовано основні причини низької конкурентоспроможності Прем'єр-ліги України.

This article is devoted to a research on the impact of the football leagues on increasing the competitiveness of professional football clubs. The author considers models of sport leagues, differences between them and key characteristics which have an impact on the clubs' competition. Broadcast revenues are analyzed as a component of football clubs' competitiveness in a framework of organized competitions and features of economic competition between football clubs and between football leagues. A benchmarking of the broadcast revenues of the European football clubs and leagues was conducted and main reasons of low competitiveness of Ukrainian Premier League were analyzed.

Ключові слова: ліга, конкуренція, футбольний клуб, розподіл доходів, фактори конкурентоспроможності, права на трансляцію.

Key words: league, competition, football club, revenue sharing, factors of competitiveness, broadcasting rights.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Найбільш популярним глобальним спортом у світі за кількістю відвідувачів та глядачів є футбол, оскільки саме на футбол припадає 22 з 35 найбільших професіональних організованих спортивних змагань за кількістю проданих квитків за 2014 р. [1, с. 113]. Ключовими економічними суб'єктами у футболі є професіональні футбольні клуби, завдяки наданню розважальних, рекламних та інших послуг, що створюють робочі місця та додану вартість, сплачують податки, здійснюючи вплив на економічний розвиток країни. При цьому важливу роль у підвищенні їх конкурентоспроможності відіграють ліги як регулятори і організатори змагань. Зростання впливу ліг на діяльність футбольних клубів пояснюється необхідністю оптимізації витрат на проведення матчів та підвищенню частки доходів від їх трансляції в загальній структурі доходів, що досягається шляхом консолідації прав на трансляції всіх клубів та їх централізованого продажу на національному та міжнародному ринках.

Ця проблема набула особливої актуальності в українському чемпіонаті Прем'єр-лізі, формат якої активно обговорювався представниками клубів, ліги, телетрансляторами, федерацією футболу і був змінений з метою підвищення інтересу до цього змагання, що в свою чергу, як очікується, призведе до підвищення рівня конкуренції в турнірі та дозволить клубам підвищити рівень своєї конкурентоспроможності в майбутньому. Конкурентоспроможність як вітчизняних футбольних клубів, так і самої ліги на міжнародних ринках поки залишається досить низькою. Це пов'язано з несприятливим економічним середовищем, в якому функціонують українські клуби, а також високою конкуренцією і домінуванням топ-чемпіонатів Англії (Великобританії), Іспанії, Німеччини, Італії, які зосередили переважну більшість найбагатших клубів та найкращих гравців. В свою чергу високий рівень конкуренції між клубами на міжнародному ринку сприяє пошуку нових

Таблиця 1. Відмінності північноамериканської моделі спортивних ліг та європейської моделі футбольних ліг

Характеристики	Північноамериканська модель спортивних ліг	Європейська модель футбольних ліг
Система ліг	Закрита, відсутність входу і вильоту команд. Команди змагаються в одних змаганнях ліги	Відкрита, сезонний перехід команд між дивізіонами. Команди можуть одночасно змагатися в декількох змаганнях
Відносини власності між лігами і клубами	Клуби належать лігам, а ліги продають франшизу. Низька роль федерацій та національних асоціацій у регулюванні, ліга виступає одночасно і організатором і регулятором	Ліги не можуть володіти клубами. Великий регуляторний вплив на клуби і ліги можуть мати національні асоціації, федерації
Функції ліг	Коллективний продаж прав на трансляцію, централізований маркетинг, регуляторна функція. Забезпечення прибутковості всієї ліги	Коллективний продаж прав на трансляцію. Прагнення до прибутковості ліги
Конкуренція між клубами	Обмежене заміщення споживачами	Значний потенціал для заміщення
Конкуренція між лігами	На національному і міжнародному рівнях. Можливість появи конкуруючих ліг	Тільки на міжнародному рівні. Всі ліги в одній країні складають чітко встановлену ієрархію
Ринок гравців	Система драфту, яка передбачає пріоритетне право на підписання останнім клубом новачка з найвищим рейтингом, обмеження сукупних витрат клубу на оплату праці, колективні переговори	Активний трансферний ринок, угоди щодо купівлі/продажу гравця укладаються на ринкових умовах, відсутність обмежень на оплату праці, розвиток дитячих футбольних академій при клубах, які готують для себе професіоналів
Розподіл доходів	Рівний розподіл доходів від національного транслятора, розподіл доходів від продажу квитків (для NFL 40%, для бейсболу 15%, NBA 0%)	Розподіл доходів від трансляторів, незначний або відсутній розподіл доходів від продажу квитків

Джерело: розроблено автором на основі джерел [3] і [4].

ринків збуту для реалізації медіа прав на трансляції за межами національних ринків.

Розвиток футбольних ліг і укладання нових більш вигідних угод щодо продажу прав на трансляції та залучення спонсорів має стимулювати доходи ліг та їх перерозподіл між клубами. Враховуючи, що доходи від продажу прав на трансляцію є одним із основних чинників підвищення конкурентоспроможності клубів як на вітчизняному, так і на зарубіжних ринках, необхідно приділяти увагу аналізу впливу ліг на економічну конкуренцію між клубами та порівняльному аналізу доходів, що генеруються лігами в Європі.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження теоретичних та практичних факторів впливу спортивних ліг на економічну конкуренцію між клубами дістали значного розвитку в роботах іноземних вчених: У. Ніла, Т. Хоена, С. Зиманські, Р. Нола, Дж. Годарда, У. Лаго, В. Андрефа, Б. Джерарда та інших. Подальшого дослідження потребує визначення факторів забезпечення конкурентоспроможності футбольного клубу за рахунок участі в організованих змаганнях ліг.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження детермінант впливу ліг на забезпечення конкурентоспроможності професійних футбольних клубів та порівняльний аналіз футбольних клубів та ліг за рівнем доходів від продажу прав на трансляції.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Професійна діяльність командного спорту спрямована на забезпечення інтересу глядачів не тільки в окремому матчі, а і в чемпіонаті протягом всього сезону. Хоча кожна професійна спортивна команда є самостійним суб'єктом господарювання, проте його діяльність не мала би значного економічного ефекту в разі відсутності організатора змагань, оскільки ліги дають змогу підтримувати інтерес уболівальників до матчів

протягом усього сезону [2]. Переваги організованих змагань полягають в тому, що ліги створюють можливість продавати велику кількість ігор у чемпіонаті, що призводить до суперництва протягом усього сезону. Оскільки завдання чемпіонату генерувати інтерес уболівальників, матчі ліги сприяють більш ексклюзивному висвітленню чемпіонату засобами масової інформації, які тим самим організовують масове просування, надаючи можливість командам координувати розклад, спираючись на серії двосторонніх протистоянь [3].

Економічна і спортивна конкуренція в професійному командному спорті є взаємозалежними. Чим вища ймовірність виграшу в матчі однієї команди, тим нижчий економічний стимул для того, щоб мати велику перевагу в грі у порівнянні з іншими командами ліг і, як наслідок, нижчий глядацький інтерес. Однією з основних функцій спортивних ліг є запобігання монополії та підтримання конкурентного балансу, який досягається шляхом ряду обмежень на ринку футбольних гравців таких, як гранична кількість гравців, яка може бути заявлена для участі у змаганні, обмеження сукупних витрат одного клубу на оплату праці гравців та перерозподілу доходів від продажу прав на трансляцію чемпіонату.

Характер впливу обмежень на команди залежить від моделі спортивних ліг. Експерти виділяють дві основні моделі спортивних ліг: північноамериканську та європейську, які мають ряд характеристик, що впливають на конкуренцію між спортивними клубами (табл. 1).

Відмінності між північноамериканською моделлю і європейською дають можливість констатувати, що фактори забезпечення конкурентоспроможності для футбольних клубів будуть відрізнятися від клубів інших видів спорту тим, що в клубному футболі існує пряма залежність між спортивними виступами та економічними вигодами, наприклад, коли чемпіон отримує більшу частку доходів від футбольних ліг, ніж інші клуби. В північноамериканських змаганнях існує закрита система спортивних ліг з тими ж самими командами, що змагаються за першість в кожному сезоні, а доходи розпо-

діляються рівномірно. Тому в Північній Америці фактично ускладнений вихід на ринок нових спортивних клубів, у той час як в Європі існує відкрита система переходу футбольних клубів між дивізіонами за спортивним принципом.

Ринок гравців у Північній Америці надто зарегульований з обмеженнями такими як драфт гравців, що надає пріоритетне право останньому клубу в таблиці брати нового гравця з найвищим рейтингом, а також обмеженнями сукупних витрат клубу на оплату праці. Окрім цього, в північноамериканських спортивних лігах перерозподіл доходів може охоплювати не тільки доходи від продажу прав на трансляцію, а й частини доходів від продажу квитків, як це відбувається в лізі НФЛ (американський футбол). Такі обмеження застосовуються, щоб не дозволити якійсь команді мати домінуюче положення у змаганнях за рахунок свого економічного потенціалу. В той час як в Європі такі види обмежень або повністю відсутні або менш поширені. Купівля і продаж гравців відбувається на ринкових умовах, тобто клуби домовляються щодо суми компенсації шляхом переговорів. Футбольні клуби Європи мають можливість інвестувати у дитячі академії, готуючи професіоналів для свого клубу, які можуть в майбутньому або стати гравцями основної команди або бути проданими, що в свою чергу може бути одним із факторів підвищення конкурентоспроможності клубу.

У північноамериканських лігах клуби, як правило, належать лігами, які продають франшизу інвестору, при цьому здійснюючи контроль за діяльністю клубу. В європейській моделі футбольний клуб не може належати лігам, в результаті чого повний контроль над діяльністю належить власникам та інвесторам і вихід на ринок професіонального футболу можливий для будь-якого клубу в разі отримання ліцензії або атестату під егідою національної асоціації або федерації. Це дає можливість припустити, що для футбольних клубів існує більше інструментів для управління конкурентоспроможністю, ніж для клубів інших видів спорту. Мета та обсяг впливу, яких дотримуються в своїй діяльності футбольні ліги різних країн можуть відрізнятися.

Наприклад, головна мета утворення Прем'єр-ліги України — підвищення організаційних засад професіонального футболу та створення належних соціально-економічних умов для його подальшого розвитку на основі поєднання та координації спортивної, господарської та соціальної діяльності учасників [5]. Серед основних завдань Прем'єр-ліги України можна виділити наступні:

- сприяти створенню конкурентного середовища у змаганнях ПЛ на основі чесної спортивної боротьби та підвищення якості гри;

- налагодити співпрацю з телекомпаніями щодо створення сучасного конкурентоспроможного медіапродукту — якісних телетрансляцій матчів та навколофутбольних програм;

- налагодити координацію взаємодії ПЛ та її учасників з рекламодавцями, рекламними та інформаційними агентствами, теле- і радіокомпаніями та забезпечити реалізацію комерційних та інших прав, переданих ПЛ її учасниками.

Задоволення футбольними лігами колективних інтересів всіх клубів перебуває в прямому конфлікті із задоволенням індивідуальних інтересів найбільш успішних клубів щодо максимізації прибутку. Більш конкурентоспроможні клуби можуть залучити більш сильніших гравців, які в свою чергу збільшують шанси на перемогу в лігах, а перемога в лігах створює можливості для зростання доходів. Якщо конкурентоспроможність футбольного клубу можна визначити як рівень компетенції футбольного підприємства щодо ефективного використання власних та залучених ресурсів у порівнянні з іншими клубами для досягнення високих спортивних результатів, то конкурентоспроможність ліги полягає у здатності підтримувати конкурентний баланс між всіма клубами, щоб завоювати інтерес глядачів не тільки на національному ринку, а й на міжнародному, що проявляється у рівні доходів, які здатні генерувати ліги.

Основними джерелами доходів професіональних футбольних клубів є продаж прав на трансляції матчів, квитків, а також спонсорство і реклама. Доходи, що генеруються лігами охоплюють переважно продаж медіа прав на трансляцію змагань, при чому їх продаж може здійснюватися як ряду національних телетрансляторів, так і ряду міжнародних. Велика частина доходів клубного футболу від трансляцій була отримана за рахунок прав на телетрансляції внутрішніх матчів. Незважаючи на те, що показники інтересу глядачів мають велике значення, доходи від продажу телевізійних прав в значній мірі залежать від кон'юнктури місцевого телевізійного ринку (наявність безкоштовних теле- та інтернет-трансляцій і платного телебачення, число і рівень конкуруючих телетрансляторів).

Сукупний обсяг доходів всіх європейських футбольних клубів вищих дивізіонів від продажу прав на трансляцію за 2014 фінансовий рік збільшився на 17% в порівнянні з попереднім роком і склав 5,3 млрд євро, що становить 34% сукупних доходів [1, с. 40]. Таке зростання доходів відбулося переважно за рахунок укладених угод з телетрансляторами Прем'єр-лігою Англії та вищим дивізіоном Німеччини ("Бундеслигою"), що може свідчити про зростання глобального медіа ринку.

У залежності від рівня розвитку футбольних ліг та медіа ринку частка в структурі доходів футбольних клубів, що генерується лігами в різних країнах варіюється. В структурі доходів англійських футбольних клубів в середньому доходи від продажу прав на трансляції складають 49%, італійських футбольних клубів — 51%, турецьких футбольних клубів 45%, іспанських клубів — 37%, французьких футбольних клубів — 34% [6].

Прем'єр-ліга Англії є найбільшою лігою за обсягом доходів та з найбільшим рівнем конкуренції. Такий розвиток медіа ринку англійських клубів обумовлений найбільшим рівнем доходів ліги від продажу прав на трансляції та пропорційним їх розподілом між клубами за спортивним принципом, відповідно до якого перший клуб ліги отримує на 53% більше, ніж останній, що стимулює конкуренцію і максимізацію перемог кожного клубу [7]. Прем'єр-ліга Англії уклала рекордну угоду щодо продажу медіа прав на три наступні сезони в розмірі 5,1 млрд фунтів стерлінгів, що значно підвищить

Таблиця 2. Залежність між доходами клубів від участі в змаганнях УЄФА та рейтингом УЄФА національних асоціацій

Місце національної асоціації в рейтингу за рівнем доходів від змагань УЄФА	Національна асоціація, клуби якої представляють країну у змаганнях УЄФА	Доходи клубів відповідної країни від змагань УЄФА, млн євро за 2014 рік	Місце національної асоціації в клубному рейтингу УЄФА за сезон 2013/14
1	Іспанія	214	1
2	Англія	175	2
3	Німеччина	160	3
4	Італія	128	4
5	Франція	95	6
6	Португалія	47	5
7	Росія	46	7
8	Греція	37	15
9	Нідерланди	36	16
10	Україна	32	9

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1, с. 44] і [10].

конкурентоспроможність англійських футбольних клубів в порівнянні з іншими європейськими клубами [8].

Для порівняння, доходи 14 українських футбольних клубів від продажу прав на трансляції за 2014 рік сягнули 6 млн євро, що складає лише 4% в структурі доходів Прем'єр-ліги України, що свідчить про її нездатність впливати на конкурентоспроможність українських клубів [6]. Нерівномірність доходів футбольних клубів від продажу прав на трансляції в різних країнах Європи визначається різним рівнем доходності суб'єктів національного медіа ринку. Рівень ефективності національного футбольного медіа ринку розраховує Європейський союз футбольних асоціацій (УЄФА) шляхом порівняльного аналізу показника валового доходу від трансляцій в розрахунку на душу населення відповідної країни. Для порівняння даний показник в Англії складає 35 євро, з тим же показником для вищих ліг в Східній Європі в таких країнах, як Україна і Росія, де доходи від продажу прав на телетрансляції складають менше 0,25 євро на душу населення [1, с. 43].

Такий низький рівень доходів українських клубів від продажу прав на трансляції можна пояснити структурно неефективним футбольним ринком в Україні та низькою міжнародною конкурентоспроможністю Прем'єр-ліги України, а також відсутністю централізованого продажу прав на трансляції. Проблема полягає в тому, що не всі клуби Прем'єр-ліги України передали права свого клубу на трансляції лізі з метою створення єдиного телевізійного пулу та його централізованому продажу на національному і міжнародному ринку.

На практиці кожен клуб України самостійно реалізує права на трансляцію медіа групам на власний розсуд. На медіа ринку України лише дві групи транслюють матчі українських клубів: ТОВ "Гравіс-Кіно" (телеканал "2+2"), та ТОВ "Медіа Група Україна" (телеканали "Футбол 1" та "Футбол 2"), які конкурують між собою за отримання права трансляції матчів певного клубу, при цьому ведучи переговори на пряму з кожним окремим клубом. Переваги централізованого колективного продажу прав на трансляції показав досвід Прем'єр-ліги Англії та Ліги Німеччини, до якого потрібно прагнути Прем'єр-лізі України.

Індивідуальний продаж прав на трансляції здійснювався клубами чемпіонату Іспанії, в результаті чого існували великі диспропорції в рівнях доходів найбільших клубів ФК "Реал" Мадрид та ФК "Барселона" в по-

рівнянні з рештою клубів. Підписання королівського декрету (Royal Decree Law 5/2015) від 30 квітня 2015 р. щодо централізованого комерційного продажу прав у професійному футболі призвело до укладання колективної угоди Лігою Іспанії з телетрансляторами на 3 сезони, яка як очікується підвищить середні доходи кожного клубу приблизно на 19 млн євро, а новий механізм перерозподілу доходів дозволить скоротити розрив у рівні доходів від трансляцій між першими і останніми клубами в таблиці [9].

Оскільки структура європейського клубного футболу передбачає одночасну участь найкращих клубів у національних і міжнародних змаганнях, то крім доходів від трансляцій, що генеруються національною лігою, клуби мають можливість отримувати доходи від організатора європейського змагання, що передбачає призові за перемогу в окремому матчі, вихід в наступний раунд змагань, перемогу в турнірі тощо. Успішний виступ клубів в Європейських клубних змаганнях, що проводяться під егідою УЄФА дозволяє отримати додатковий дохід, середня частка якого складає 8% в структурі сукупних доходів всіх європейських клубів і 14% в структурі клубів-учасників [1, с. 40].

Залежність між виступами футбольних клубів певної національної асоціації в єврозмаганнях та їх доходами від участі в них показує, що чим більше клубів певної країни успішно виступають у турнірах УЄФА, тим вище місце в рейтингу займає асоціація і більше доходів отримують її клуби (табл. 2).

На клубний рейтинг національної асоціації УЄФА впливають результати виступів одночасно всіх клубів, у той час як доходи, які отримують клуби залежать від їх індивідуального виступу. Наприклад, Іспанія змогла очолити рейтинг УЄФА за рахунок участі в фіналі найпрестижнішого європейського клубного турніру Ліги Чемпіонів УЄФА 2013/14 двох іспанських клубів ФК "Реал" Мадрид і ФК "Атлетико" Мадрид та перемозі в іншому змаганні Ліга Європи УЄФА 2013/14 іспанського клубу "Севілья", що призвело до найвищого рівня доходів іспанських клубів від змагань УЄФА [11]. В результаті успішного виступу ФК "Олімпіакос" (Греція) в Лізі Чемпіонів УЄФА в сезоні 2013/14 клуб заробив 29 млн євро із 37 млн євро, які припадають на долю 5 клубів Греції, проте відсутність значного успіху в інших грецьких клубах призвели до того, що Греція зайняла лише 15 місце в рейтингу УЄФА.

Таблиця 3. Рейтинг футбольних клубів за рівнем доходів від трансляцій за 2014 фінансовий рік

№	Клуб	Доходи від трансляцій, млн євро	Частка в структурі сукупних доходів клубу, %
1	«Реал» Мадрид (Іспанія)	142	26
2	«Барселона» (Іспанія)	139	29
3	«Манчестер Сіті» (Англія)	122	29
4	«Ліверпуль» (Англія)	121	40
5	«Челсі» (Англія)	119	31
6	«Манчестер Юнайтед» (Англія)	116	22
7	«Арсенал» (Англія)	114	32
8	«Тоттенхем» (Англія)	107	50
9	«Евертон» (Англія)	106	73
10	«Іувентус» (Італія)	101	36

Джерело: [1, с. 42].

Для найсильніших команд національної першості є економічний стимул ефективно конкурувати на європейському рівні, що позитивно впливає на їх конкурентоспроможність на національному рівні. З одного боку, подальше зростання диспропорцій у рівні доходів між першими і останніми командами у внутрішній лізі може зрештою загрожувати існуванню останніх та підвищити шанси на потрапляння провідних команд до змагань на європейському рівні. З іншого боку, вища конкуренція у внутрішній лізі знижує міжнародну конкурентоспроможність клубів на європейській арені, зумовлюючи клуби використовувати найкращих гравців у всіх клубних змаганнях, що підвищує конкурентоспроможність внутрішньої ліги внаслідок збільшення непередбачуваності перемоги в чемпіонаті.

Хоча Прем'єр-ліга Англії характеризується найбільшими надходженнями від трансляторів, проте схема перерозподілу доходів Прем'єр-ліги не дозволила найкращим англійським клубам очолити рейтинг клубів за рівнем доходів від трансляцій (табл. 3).

Кращий англійський футбольний клуб у 2014 році заробив в 1,3 рази більше середнього показника в Прем'єр-лізі Англії, а доходи іспанських найбільших клубів перевищили середній показник Ліги Іспанії в 3,8 рази. Чемпіон Італії ФК «Ювентус» заробив в 2,3 рази більше показника середнього доходу від трансляцій в чемпіонаті Італії.

Всі клуби Прем'єр-ліги Англії входять до рейтингу 25 клубів за рівнем доходів від продажу прав на трансляції, що безперечно позитивно сприяє нарощенню конкурентоспроможності англійських клубів. Якщо в сезоні 2014/15 футбольний клуб «Лестер» в своєму першому сезоні в Прем'єр-лізі Англії ледве не вилетів в нижчий дивізіон, то після отримання доходів від трансляцій, ефективно використавши свої фінансові можливості, в сезоні 2015/16 став чемпіоном ліги. А такий високий рівень конкуренції в лізі, значно підвищує інтерес глядачів з усього світу, що робить Прем'єр-лігу Англії найбільш конкурентоспроможною лігою в світі.

В Іспанії існування великих диспропорцій в доходах від трансляцій найкращих і найгірших клубів, пов'язана з децентралізованою реалізацією прав, що дозволило ФК «Реал» Мадрид та ФК «Барселона» очолити рейтинг клубів Європи за рівнем доходів від трансляцій. Починаючи з сезону 2015/16, очікується скорочення цих диспропорцій шляхом централізованого продажу прав і більш рівномірного розподілу доходів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність як Ліги Іспанії, так і іспанських футбольних клубів.

наючи з сезону 2015/16, очікується скорочення цих диспропорцій шляхом централізованого продажу прав і більш рівномірного розподілу доходів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність як Ліги Іспанії, так і іспанських футбольних клубів.

ВИСНОВКИ ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підсумовуючи дослідження в сфері економіки спорту, можна зазначити, що матч, який відбувається в рамках організованих змагань (турніру, кубку або ліги), дозволяє підвищити ступінь протистояння і бажання всіх учасників здобути перемогу. Економісти відзначають, що визначальним чинником попиту на матч є інтерес телеглядачів та відвідувачів, в основі якого лежить невизначеність результату. А для підтримання найвищого ступеню інтересу в лігах необхідне перешкодження монополії та підтримання конкурентного балансу, який досягається шляхом ряду обмежень на ринку праці таких, як гранична кількість гравців, яка може бути заявлена для участі у змаганні та пропорційного перерозподілу доходів від продажу прав на трансляцію чемпіонату на основі спортивних показників. Рівень обмежень європейської моделі футбольних ліг є більш ліберальним в порівнянні з північноамериканською моделлю спортивних ліг, що створює більш можливість для футбольних клубів щодо управління конкурентоспроможністю.

Нарощення конкурентоспроможності клубів за рахунок продажу прав на трансляцію залежить від рівня дохідності суб'єктів медіа ринку в країні та конкуренції на ньому, від популярності та інтересу до чемпіонату з боку телеглядачів і відвідувачів. Найчастіше продаж прав на трансляцію чемпіонату здійснюється лігами, а отримані доходи розподіляються між клубами в залежності від зайнятого місця та інших факторів, таких як телевізійний рейтинг, кількість переглядів тощо. Здатність ліг впливати на конкурентоспроможність клубів характеризується часткою доходів від трансляцій в структурі сукупних доходів кожного окремого клубу. Яскравим прикладом такого впливу є Прем'єр-ліга Англії, яка є найбільшим чемпіонатом за обсягом доходів від трансляцій, і за рахунок ефективної схеми розподілу доходів їй вдається підтримувати високий рівень конкуренції в чемпіонаті.

Вплив Прем'єр-ліги України на конкурентоспроможність клубів був досить низьким за результатами 2014 року, що підтверджується низькою часткою (4%) доходів від продажу прав на трансляцію в структурі сукупних доходів клубів. Зміна формату змагань та скорочення кількості учасників не будуть мати ефекту на рівень конкуренції в чемпіонаті без значних інвестицій, які повинна залучити ліга від спонсорів, реклами, централізованого продажу прав на трансляції та скороченні диспропорцій в рівнях доходів перших і останніх клубів. Ліга обмежується лише організацією змагань, не здійснюючи суттєвий вплив на рівень конкуренції в чемпіонаті і на підвищення доходів футбольних клубів України.

Можна виділити наступні ключові причини низького впливу Прем'єр-ліги України на конкурентоспроможність клубів:

1. Відсутність колективного централізованого продажу прав на трансляції, що ефективно використовується в топ-чемпіонатах Європи, а в Іспанії навіть перехід до колективного централізованого комерційного продажу прав на трансляції у професіональному футболі був встановлений на державному законодавчому рівні, оскільки уряд зацікавлений у створенні сприятливих умов для розвитку футбольної галузі. В Україні урядова підтримка професіонального футболу фактично відсутня.

2. Низький розвиток медіа ринку України, про що свідчить показник рівня доходів українських клубів від трансляцій на душу населення (0,25 євро), що більш ніж в 1000 разів менше, ніж в Англії. Зміна формату чемпіонату, яка дозволила підвищити кількість рейтингових матчів, не призвела до укладання вигіднішої угоди з телетрансляторами, в результаті чого для деяких клубів вигідніше здійснювати продаж своїх медіа прав на прямому певному телетранслятору.

3. Конфлікт інтересів між двома телетрансляторами, які конкурують між собою і домовляються з кожним окремим клубом індивідуально, що перешкоджає консолідації прав лігою та їх централізованому продажу.

4. У цілому погіршення економічної ситуації в країні, що призводить до зменшення інвестицій у неприбутковий вид діяльності, яким наразі є український професіональний футбол.

Перспективи підвищення впливу Прем'єр-ліги України на конкурентоспроможність українських футбольних клубів досить малі і стрімких позитивних змін в українському професіональному футболі не очікується до тих пір, поки ліга не перейде до моделі централізованого продажу прав на трансляцію на внутрішньому і міжнародному ринках та не зможе залучити інвесторів і спонсорів, які підвищать доходи клубів. У результаті чого клуби будуть мати можливість залучити більш сильніших гравців, що в свою чергу підвищить інтерес до чемпіонату та конкурентоспроможність українських клубів.

Таким чином, можна вважати, що без розвинутого внутрішнього чемпіонату і високої конкуренції в ньому, клуби не можуть бути конкурентоспроможними на міжнародній арені. На основі високого впливу національних ліг в управлінні конкурентоспроможністю футбольного клубу можуть формуватися джерела конкурентних переваг, які базуються на вищому рівні доходів від трансляцій в порівнянні з іншими лігами та ефективного використанні наявних та залучених ресурсів в умовах конкурентного ринку.

Література:

1. UEFA. The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2014 / UEFA. — Nyon, 2014. — 117 p.
2. Neale W. The peculiar economics of professional sports. A contribution to the theory of the firm in sporting competition and in market competition / Walter Neale / The Quarterly Journal of Economics. — 1964. — № 78. — P. 1—14.
3. Noll R. The organization of sports leagues / Roger Noll // Oxford Review of Economic Policy. — 2003. — № 19. — P. 530—551.

4. Hoehn T. The Americanization of European Football / T. Hoehn, S. Szymanski. // Economic Policy. — 1999. — № 28. — pp. 203—240.

5. Статут об'єднання професіональних футбольних клубів України "Прем'єр-ліга". — Київ, 2010. — 24 с.

6. UEFA. Club licensing 10 years on / UEFA. — Nyon, 2015. — 155 p.

7. Premier League Season Review 2014/2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://review.premierleague.com/2014-15/pdf/Premier_League_Season_Review_1415.pdf

8. Deloitte. Annual Review of Football Finance / Deloitte — Manchester, 2015. — 16 p.

9. La Liga. Professional Football Financial Report / La Liga — Madrid, 2015. — 89 p.

10. UEFA associations' club coefficients rankings [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/country/index.html>

11. UEFA rankings for club competitions [Електронний ресурс]. — Режим доступу — <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/>

References:

1. UEFA (2014). The European Club Footballing Landscape. Club Licensing Benchmarking Report Financial Year 2014, UEFA, Nyon, Switzerland.
2. Neale, W. (1964), "The Peculiar Economics of Professional Sports: A Contribution to the Theory of the Firm in Sporting Competition and in Market Competition", The Quarterly Journal of Economics, vol.78 (1), pp. 1—14.
3. Noll, R. (2003), "The Organization of Sports Leagues", Oxford Review of Economic Policy, vol.19(4), pp. 530—551.
4. Hoehn, T. and Szymanski, S. (1999), "The Americanization of European football", Economic Policy, vol.14 (28), pp. 203—240.
5. Union of Professional Football Clubs of Ukraine (2010), Statute of the association of the professional football clubs of Ukraine "Premier-League", Union of Professional Football Clubs of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
6. UEFA, (2015). Club licensing 10 years on, UEFA, Nyon, Switzerland.
7. Premier League (2015), "Season Review 2014/2015", [online], Available at: http://review.premierleague.com/2014-15/pdf/Premier_League_Season_Review_1415.pdf (Accessed 10 Sept 2016).
8. Deloitte (2015), Annual Review of Football Finance, Manchester, UK.
9. La Liga (2015), Professional Football Financial Report, Madrid, Spain.
10. UEFA (2014), "Member associations — UEFA rankings — Country coefficients — UEFA.com", [online], Available at: <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/country/index.html> (Accessed 10 Sept 2016).
11. UEFA (2014), "Member associations — UEFA rankings — Club coefficients — UEFA.com", [online] Available at: <http://www.uefa.com/memberassociations/uefarankings/club/> (Accessed 10 Sept 2016).

Стаття надійшла до редакції 23.09.2016 р.