

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/32903>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Менеджмент физкультуры и спорта

ВВЕДЕНИЕ 3

1 Теоретические аспекты трансферной политики ФК 5

1.1 Трансферная деятельность футбольного клуба 5

1.2 Как работают трансферы — от скаутинга до подписания 21

2 Трансферная политика на примере ФК «Манчестер Юнайтед» 31

2.1 Общая характеристика ФК «Манчестер Юнайтед» 31

2.2 Анализ трансферной политики ФК «Манчестер Юнайтед» 44

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 54

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 57

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современная мировая и российская индустрия спорта является институтом рыночной экономики, представляющим собой одну из предпосылок сохранения и приумножения национального богатства, повышения качества экономического роста. Большой спорт привлекает сотни миллионов зрителей Земли, инициирует много миллиардные рекламные, телевизионные и спонсорские контракты, способствуют росту международного престижа и инвестиционной привлекательности страны. Одним из субъектов этой индустрии является футбольный клуб, вложения в который можно рассматривать как инвестиционный проект.

Одной из наиболее сложных и важных задач управления профессиональным футбольным клубом является определение оптимальной стратегии в области трансферной политики. Традиционно применяемые российскими и зарубежными профессиональными футбольными клубами методы ценообразования на рынке игроков и оценки возникающих затрат представляют собой интуитивные, часто субъективные методики, не использующие более эффективный и точный аппарат математических методов. Данная ситуация возникла вследствие того, что в основном, при оценке стоимости игрока значительную роль играет субъективное мнение лица принимающего решение о покупке, и главным критерием является спортивный, достигаемый исключительно за счет средств спонсоров, а не коммерческий результат, связанный с приобретаемым игроком.

Отсутствие формализованного алгоритма определения трансферной стратегии профессионального футбольного клуба приводит к искажению стоимости футболиста, вследствие чего становится невозможно определить показатели полезности и рентабельности игроков. В конечном итоге неоптимальные решения в трансферной политике приводят к снижению игровых результатов, потере конкурентных позиций в чемпионатах и кубках и, как следствие, - к снижению экономической устойчивости футбольного клуба .

Так называемая, трансферная стоимость игроков в разы превышает их рыночную стоимость и во многом процесс установления этой величины зависит от способностей переговорщиков, агентов. Это указывает на отсутствие объективного механизма оценки стоимости футбольных трансферов.

Цель исследования - изучить и проанализировать трансферную политику на примере ФК «Манчестер Юнайтед».

Задачи исследования:

- 1) изучить трансферную деятельность футбольного клуба;
- 2) рассмотреть принцип работы трансферов;
- 3) проанализировать трансферную политику на примере ФК «Манчестер Юнайтед».

Объект исследования - ФК «Манчестер Юнайтед».

Предмет исследования - трансферная политика ФК.

Работа по структуре состоит из введения, двух глав основного текста, заключения и списка использованной литературы.

1 Теоретические аспекты трансферной политики ФК

1.1 Трансферная деятельность футбольного клуба

Профессиональный футбольный клуб (ФК) - это разновидность организации. Его основными характеристиками являются:

- занятие футболом как видом профессиональной спортивной деятельности;
- обладание правом юридического лица;
- наличие юридической ответственности по отношению к командам, включенным в состав клуба;
- подчинение правилам и нормам международных и российских футбольных ассоциаций;
- участие в спортивных соревнованиях по футболу под эгидой международных и российских футбольных ассоциаций.

Фаза с 1992 по 2000 г. - возрождение российского футбола. После распада Советского Союза был сформирован Российский футбольный союз (РФС). Учредительная конференция состоялась 8 февраля 1992 г. На конференции был принят «Устав общероссийской общественной организации «Российский футбольный союз». На современном этапе РФС объединяет два с половиной миллиона футболистов и насчитывает 44 тыс. клубов, 156 тыс. команд и 37 тыс. судей. В соответствии с решением исполкома Ленсовета был учрежден городской футбольный клуб, ставший, согласно уставу, самостоятельным предприятием.

Вопросы управления футбольным клубом как бизнес-единицей остаются у нас в России мало изученными. Попытаемся внести свой вклад в устранение этого пробела, начав с краткого финансово анализа источников дохода футбольного клуба и структуры его расходов.

В принципе, выручка любого современного футбольного клуба поступает из трех источников:

- Выручка в день проведения матчей (Matchday revenue), которую формируют доходы от продажи билетов (включая абонементы), еды, напитков и атрибутики.
- Продажа прав телетрансляций матчей команды, как в местном чемпионате, так и в зарубежных турнирах.
- Коммерческая деятельность, куда включаются поступления от спонсоров, и продажа фирменной продукции клуба.

Также клуб может зарабатывать немалые суммы на продаже игроков и благодаря участию в международных турнирах (Лига Чемпионов, Лига Европы). Дополнительный источник дохода может обеспечить собственный стадион, где помимо домашних матчей станут проводиться и неспортивные мероприятия, например выставки и концерты. Кроме того в составе каждого современного стадиона сегодня обязательно строятся объекты коммерческой недвижимости: офисы, торговые центры и гостиницы. Еще один источник дохода собственного стадиона - титульное спонсорство спортивных арен.

Что касается затратной части, то одна из самых существенных расходных статей - это покупка игроков и их зарплата. Также серьезные деньги тратятся на тренерский состав. По расчетам ФИФА, оборот на трансферном рынке за 2011 год составил 3 млрд. долл.

Одно из направлений деятельности профессионального футбольного клуба - трансферная политика. Термин «трансфер» произошел от английского слова «to transfer» - переносить, перемещать. В русском языке термин «трансфер» используется в туристической, банковской, инновационно-экономической и спортивной сферах деятельности. Футбольные трансферы - это переходы игроков из одного футбольного клуба в другой за определенную цену, оговоренную в контракте между клубами. Трансферная политика футбольного клуба - это целенаправленная деятельность клуба на футбольном рынке, направленная на формирование состава игроков футбольного клуба; это область профессиональной деятельности, которую осуществляют агенты, представляющие коммерческие и правовые интересы футбольного клуба или отдельного игрока.

В настоящее время область профессионального спорта нуждается в более конкретном правовом регулировании. Это связано в первую очередь с усложнением общественных отношений в спортивной сфере, а также за счет возросшего числа субъектов данных отношений. На данный момент в законодательстве Российской Федерации не закреплено понятие «трансферный контракт» и «переход». Именно поэтому определение правовой природы трансферных контрактов остается одним из немаловажных вопросов спортивного права. Более детально данный вопрос будет рассматриваться на примере регулирования переходов профессиональных игроков из одного футбольного клуба в другой. Само понятие «трансфер» применяется далеко не всегда, очень часто оно заменяется понятием «переход». На международном уровне следует отличать трансферы между клубами разных государств, между спортивными клубами одной страны, а также переход игроков из одной национальной сборной в другую по

причине смены гражданства.

Российский футбол в последние пять лет стремительно прогрессирует. Отечественные футбольные клубы увеличивают свои бюджеты каждый год. Покупка игрока за 5-6 миллионов долларов уже выглядит обыденным событием. Нашлись у наших клубов и серьезные спонсоры в лице государственных и частных корпораций, таких как Газпром, Лукойл, ВТБ, Аэрофлот и др. В футбольной гонке бюджетов корпорациями движет спортивный азарт: руководители монополий готовы потратить десятки миллионов долларов, лишь бы обеспечить результат - чемпионство по итогам сезона (в советские времена аналогично поступали главы министерств и ведомств, активно использовавшие административный ресурс). Все это не могло не сказаться и на спортивных результатах наших клубов как на внутренней так и на международной арене. В связи с этим встает вопрос о том можно ли сделать футбольный клуб прибыльным, или хотя бы более рентабельным. По словам генерального директора компании Спорт Маркетинг, экс генерального директора ФК «Москва» Юрия Белоуса: «Данный вид деятельности в России приносит прибыль всем кроме владельцев футбольных клубов», однако почти всегда дает его владельцу определенные привилегии.

В европейских футбольных клубах дела обстоят кардинально по другому, клубы не только окупают высокие расходы, но еще и неплохо зарабатывают. Во многих западных клубах важную статью доходов (в Англии - более 30 процентов бюджета) составляют средства, получаемые от продажи билетов на матчи, сезонных абонементов и футбольной атрибутики. От 20 до 50 процентов доходов они получают от телевизионных трансляций, остальное - поступления от рекламы и трансфера игроков. Участники Евролиги получают еще и дополнительные бонусы.

Одну из основных статей бюджета клуба представляю собой доходы (расходы) связанные с куплей-продажей игроков, практика совершения таких сделок появилась почти одновременно с понятием профессиональный футбол, впоследствии эволюционировав в трансферный рынок.

Таким образом, трансфер - это необходимый и обоснованный со стороны покупателя и продавца на данный момент времени переход игрока из одного клуба в другой на взаимовыгодных для всех участников сделки условиях. При этом футболист подписывает личный контракт, в котором оговаривается срок, на который он будет должен играть за команду-работодателя, а также заработная плата, премиальные, бонусы и обязанности сторон. Каждый футболист-профессионал и соответствующий профессиональный футбольный клуб заключают в установленном порядке срочный трудовой договор в письменной форме на определённый срок не более пяти лет. При этом минимальная продолжительность срока действия указанного трудового договора должна составлять один спортивный сезон. Трудовой договор, заключённый в течение второго («летнего») регистрационного (трансферного) периода спортивного сезона на срок до окончания этого же спортивного сезона (календарного года), считается заключенным на один спортивный сезон.

Стоимость игрока часто зависит не от объективной оценки его игры, а от того на какую цену договорятся между собой представители клубов. Довольно часто цена футболиста измеряется десятками миллионами фунтов. В то же время необходимо отметить тот факт, что не каждый футболист имеет высокую стоимость и может показывать соответствующее ей качество игры. Поэтому необходимо от общепринятой классификации, которая показывает расположение игрока на футбольном поле, перейти к той, которая может учесть не только качество игры, но и его стоимость.

Классификация была разработана по аналогии с астрономической классификацией небесных тел, т.е. самыми высококачественными игроками являются «звезды», а наиболее скромными достижениями и результатами обладают «карлики». Лиги происхождения разделены на лиги первого эшелона - Западная Европа, Латинская Америка и лиги второго эшелона: Африка, Балканы, Восточная Европа. К третьему эшелону относятся остальные лиги - азиатские, североамериканские, ближневосточные и др. Следует помнить, что разделение игроков по территориальному признаку происхождения является весьма условным, но в то же время отражает общие тенденции, т.е. количество высококачественных игроков в лигах первого эшелона выше, нежели во втором, а в появление классных игроков в лигах третьего эшелона расценивается, как достижение национального масштаба.

1) Звезды. Игроки, чей уровень мастерства считается эталонным. Данный класс игроков характеризуется высоким уровнем доходом, высокой трансферной стоимостью, стабильными выступлениями за национальную сборную. Возраст звездных игроков, как правило, не выше 28-29 лет, так как при достижении определенного возраста игрок, несмотря на свой уровень мастерства, не может демонстрировать такой же уровень физической готовности, как более молодые коллеги и конкуренты. Регион происхождения - как правило, Латинская Америка или Европа.

2) Планеты. Игроки очень высокого уровня, не заявившие о себе с начала карьеры, как звезды, однако играющие ключевые роли в своих клубах. Возраст таких игроков может достигать 35 лет. Могут

располагать внушительными финансовыми контрактами, характеризоваться высокой трансферной стоимостью. Привлекаются для игр за национальную команду, регион происхождения Европа, Латинская Америка, Африка.

3) Спутники. Многочисленный класс игроков достаточно высокого уровня, являющийся пограничным между астероидами и спутниками, т.е. класс, являющийся либо потолком для неплохих игроков, либо трамплином в класс планет для очень хороших. Наиболее вероятно - игроки основного состава, обладающие не самыми высокими финансовыми ожиданиями. Большею частью привлекаются для игр за национальную сборную. Трансферный интерес со стороны клубов, которые хотят за не очень большие деньги приобрести перспективного новичка и попытаться повысить уровень его мастерства с пользой для команды, будь то спортивные результаты или выгодная перепродажа. Это ограничивает возраст игроков данного класса 30 годами, ведь после покупки еще какое-то время потребуется для роста. С точки зрения клубов - наиболее выгодные приобретения. Регион происхождения может быть любым.

4) Астероиды. Самый многочисленный класс игроков во всех лигах, которые принято считать сильными. Демонстрируют активную вертикальную стратификацию, перемещаясь в верхние и нижний классы. Обладают невысокими финансовыми запросами. Регион происхождения таких игроков, как правило, Балканы, Восточная Европа, Африка. Астероиды - тот класс игроков, который оказывает наибольшую конкуренцию молодым воспитанникам клубов, так как обладают существенным опытом выступлений, пусть не имея выдающегося уровня мастерства. Трансферная стоимость невысокая. В силу невысокой стоимости контрактов могут выступать до 35-38 лет.

5) Карлики. Как правило, немолодые футболисты, которым не удалось вырасти в один из более высоких классов, или опустившиеся из класса спутников. Игроки запаса, призванные заменить уставшего или дисквалифицированного. Воспитанники слабых национальных футбольных ассоциаций. В более слабых чемпионатах могут быть игроками основы. Финансовые контракты скромные. Регионы происхождения: Африка, Балканы, Латинская Америка, Восточная Европа. Пример: массовый наплыв балканских и африканских футболистов в российский чемпионат начала 2000-х.

6) Стареющие звезды. Данный класс игроков, безусловно, очень важен для развития футбола по всему миру. К стареющим звездам логично отнести знаменитых в прошлом игроков, которые перешли в слабые или откровенно выставочные лиги ради неплохих контрактов и популярности. Примерами таких лиг являются Япония, США, Катар, Йемен. Игроки этого класса рассчитывают на серьезные личные контракты и рекламные поступления. Могут привлекаться для игр за сборную с целью привлечь дополнительную поддержку, для повышения морального духа команды.

Упорядочивание перечисленных свойств классов игроков дает следующий результат:

Помимо выше описанных, были выявлены, некоторые характерные для национальных первенств, черты в рамках проведения в области купли-продажи игроков и в соответствии с этим предлагается следующая их классификация:

1. Лиги закрытого типа - лиги Азиатско-тихоокеанского континента (Корея, Австралия, Япония и т.д.). В данных чемпионатах игроки в основном переходят лишь внутри лиг, отъезд игроков в другие страны практически не возможен. Считается что у игроков данных лиг достаточно низкий игровой потенциал, и соответственно низкая стоимость.
2. Лиги производители. Лиги латинской Америки (Бразилия, Аргентина), некоторые из европейских лиг (Голландия, Чехия, Хорватия), Лиги Африки.. Клубы данных лиг в основном занимаются воспитанием игроков и осуществляют их продажу в основном в возрасте расцвета, покупка игроков осуществляется преимущественно в возрасте до 18 лет.
3. Лиги спекулянты. Лиги восточной Европы и некоторые лиги западной Европы (Россия, Украина, Турция, Германия, Франция). Клубы данных лиг осуществляют покупку игроков для основного состава в юношеском возрасте, достигают достаточно средних спортивных результатов и перепродают в ведущие клубы старого света.
4. Потребители Лиги чемпионата большой тройки (Англия, Испания, Италия). Осуществляют покупку состоявшихся игроков из лиг потребителей или производителей с целью достижения максимального спортивного и коммерческого результата.
5. Стареющие лиги. Чемпионаты таких стран как США, Катар, ОАЭ. Клубы данных обладают крайне низким уровнем подготовки собственных воспитанников и осуществляют покупку у лиг потребителей стареющих «звездных» игроков с целью повышения интереса публики к

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Актуальные проблемы развития физкультурно-спортивных организаций / Материалы совместной конференции кафедры «Менеджмента и экономики спорта им. В.В. Кузина» и кафедры «Теории и методики футбола» ФГБОУ ВО «РГУФКСМиТ» 08 декабря 2016 г. – М.: Издательство «Научный консультант», 2017. – 204 с.
2. Алексеев С.В. Правовые основы профессиональной деятельности в спорте. – М.: Советский спорт, 2013. — 520 с.
3. Вавилкин Д. С., Тациян А. А. Вопросы правового регулирования трансфера в профессиональном спорте // Сборник Всероссийской межвузовской конференции 5 февраля 2016 год
4. Дмитриев А.Г. Модели оптимизации трансферной стратегии профессионального футбольного клуба: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.13 / А.Г. Дмитриев. – М., 2011. – 24 с.
5. Ковтуненко А.И. Некоторые статистические закономерности в футболе / А.И. Ковтуненко, Б.Г. Чирва // Теория и практика футбола: изд. Российского футбольного союза – М., 2007. – декабрь, С. 20-22
6. Матвиенко А.И. Проблемы и направления развития возможностей максимизации прибыли профессиональных спортивных организаций / А.И. Матвиенко, А.В. Емельянова // Материалы второй международной научно-практической конференции «Экономическая теория в XXI веке: поиск эффективных механизмов хозяйствования» (20-21 октября 2016 г.). – Ч. 1. – Новополюцк: УО «ПГУ», 2016. – С. 277-280.
7. Невмянов А.М. Футбольное университеты чемпионата Европы – 2006 / А.М. Невмянов, Ю.И. Гаврилов // Футбол: еженедельник. – М., 2006.-№47.- С.12-13.
8. Правовое регулирование в условиях модернизации государственности: национальный и международный правовые аспекты. Материалы VI Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов / сост.: Ю.М. Лукин, И.Р. Асатуллин, А.П. Фролова, Т.А. Якунина. – Казань: Казан. ун-т, 2011. – 779 с.
9. Регламент Российского футбольного союза по статусу и переходам (трансферу) футболистов.
10. Санин А.С. Матчи столетия / А.С. Санин. – М.: Физкультура и спорт, 2007. – 108 с.
11. Смотров Т.Н. (ред.). Социально-психологическая адаптация личности в изменяющемся обществе. Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции (г. Балашов, 24 сентября 2010 г.). — Балашов: Николаев, 2010. — 204 с.
12. Футбол Style - 2011 - №10 октябрь
13. Черепанов В.Ю. Оценка стоимости бренда и товарного знака профессионального футбольного клуба: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / В.Ю. Черепанов. – М., 2011. – 24 с.
14. Чижевский В.С. Моделирование ценообразования на трансферном рынке футбольных игроков.- Материалы II-й международной конференции «Альтернативы регионального развития» (Шабунинские чтения) - Волгоград. - 7-8 октября 2011
15. Шевченко О.А. Правовая доктрина регулирования труда в сфере профессионального спорта и пути ее реализации в России. Диссертация на соискание ученой степени доктора юридических наук. Специальность: 12.00.05 - Трудовое право; право социального обеспечения. МГЮА им. О.Е. Кутафина. Москва. 2014. — 371 с.
16. Czapka M. Specifics and value of sports brand / M. Czapka, J. Klisinski, L.O. Siguencia // Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике. – Гродно : ГРГУ им. Я. Купалы, 2009. – Ч. 2. – С. 163-167.
17. Deloitte: «Football money league»: Sports Business Group, February 2009.
18. Donald G. Ferguson, J. C. H. Jones, Kenneth G. Stewart «Competition within a Cartel: League Conduct and Team Conduct in the Market for Baseball Player Services» The Review of Economics and Statistics, Vol. 82, No. 3 (Aug., 2000), pp. 422-430
19. Duckworth F. C. and Lewis A. J. «A Successful Operational Research Intervention in One-Day Cricket» The Journal of the Operational Research Society, Vol. 55, No. 7, Part Special Issue: Local Search (Jul., 2004), pp. 749-759
20. Scully W. Gerald. The Market Structure of Sports/ The University Chicago Press, 1995
21. Анализ финансового состояния предприятия. - http://afdanalyse.ru/news/finansovyj_i_operacionnyj_analiz_dejatelnosti_futbolnogo_kluba/2013-05-10-277
22. Все, что нужно знать о рекордном доходе «Манчестер Юнайтед» - <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/businessfoot/1044239.html>
23. История. - https://www.euro-football.ru/team/Manchester_Yunayted/history
24. Как устроен трансфер: агенты, переговоры, WhatsApp и почему клубы не окупают стоимость трансфера на продаже футболок. - <https://www.sports.ru/tribuna/blogs/manutdone/1342146.html>
25. Классификация игроков и определение критериев совершения трансфера профессиональными

футбольными клубами. - <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-igrokov-i-opredelenie-kriteriev-soversheniya-transfera-professionalnymi-futbolnymi-klubami>

26. Модели оптимизации трансферной стратегии профессионального футбольного клуба. -

<http://www.dissercat.com/content/modeli-optimizatsii-transfernoi-strategii-professionalnogo-futbolnogo-kluba>

27. Порядок перехода футболистов в другой клуб. Справка. - <https://ria.ru/spravka/20080708/113519285.html>

28. Сходить на рынок и умереть. - <https://www.championat.com/business/article-3235935-skhodit-na-rynok-i-umeret.html>

29. Трансферная деятельность футбольного клуба: опыт социологического анализа. -

<https://cyberleninka.ru/article/n/transfernaya-deyatelnost-futbolnogo-kluba-opyt-sotsiologicheskogo-analiza>

30. ТРАНСФЕРНАЯ ПОЛИТИКА МАНЧЕСТЕР ЮНАЙТЕД ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА СЕЗОНА. - <http://football-week.ru/articles/english-premier-league/66>

31. Трансферы. - https://www.euro-football.ru/team/Manchester_Yunayted/transfer

32. Футбольный клуб "Манчестер Юнайтед", выигравший Лигу Европы сезона-2016/17. -

<https://rsport.ria.ru/football/20170524/1120929858.html>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/32903>