



РИА НОВОСТИ

в стране чемпионата мира — редкое исключение из правила, согласно которому расходы РПЛ выше ее доходов.

Чтобы понять, почему к зафиксированной, наконец, марже следует относиться с осторожностью, достаточно посмотреть структуру этих доходов и сопоставить ее со структурой той же «большой пятерки». И оказывается, что львиную долю в ней — около 60% — составляет то, что в такого рода отчетах принято определять как «спонсорские» и «целевые» поступления. А в специфическом «российском кейсе» спонсоры — довольно часто отнюдь не коммерческие структуры, жутко желающие засветиться в успешном проекте и выигравшие конкуренцию в борьбе за право указывать свое наименование на клубной форме, а компании, либо напрямую связанные с владельцами, либо, по сути, сами и содержащие команду (ЛУКОЙЛ и «Спартак», «Газпром» и «Зенит», РЖД и «Локомотив» — далеко не полный список примеров подобных альянсов), перекладывание денег из кармана в карман, не коррелирующее с чисто футбольными свершениями.

Эта зависимость все время режет глаз, когда смотришь, скажем, на главы аналогичных отчетов Союза европейских футбольных ассоциаций (UEFA), посвященные положению дел в «большой пятерке». Ее доходы в принципе возвышаются над российскими, как Эверест над Уралом. Даже у замыкающей «большую пятерку» Франции они в полтора раза выше. Об английской премьер-лиге с ее почти €5,5 млрд в год нечего и говорить... И их основа — отнюдь не «подтянутые», привлеченные под «социальную задачу» или просто «по знакомству» партнеры, а средства, сгенерированные именно футболом, — доходы matchday (те, которые вытекают из факта посещения матчей болельщикам, прежде всего от реализации билетов), а главное, доходы от телетрансляций. Это они, телевизионные деньги, половина — или больше, как в Англии, — общих клубных поступлений, база, позволяющая уверенно себя чувствовать, планировать дорогие трансферы.

В РПЛ телевизионные доходы не дотягивают до пятипроцентного барьера. А 1,7 млрд руб. на всех (столько, считается, платит «Матч ТВ» премьер-лиге ежегодно) — копеечный показатель по меркам не только «большой пятерки», но и стран «второго эшелона», вроде Турции. И о реальной прибыли с таким нечего и мечтать — как нечего мечтать о скачке показателя с рейтингами ключевых матчей, над которыми посмеиваются даже на канале «Культура».

Если кто-то уверен, что владение футбольным клубом — вечное купа-

ние в теплых лучах славы, компенсирующее материальные затраты, то он тоже заблуждается. Чтобы убедиться в этом, можно сходить на матч чемпионата страны или посидеть в клубных соцсетях. Проклятия в адрес опять купившего не того игрока или доверившегося не тому тренеру хозяина и там, и там будут обычным явлением.

Судьбу инвестора российского футбольного клуба вообще при желании легко изобразить как бесконечное хождение по кругам ада. Вы можете, как Евгений Гинер, создать чуть ли не идеальный — редко просчитывающийся в трансферах, не тратящий деньги бездумно, экономный клуб, который при всем при этом выигрывает титулы, а в 2005-м даже первым в России завоевывает еврокубок — Кубок UEFA. Вы можете, как Сергей Галицкий, прославиться на весь мир футбольной академией, заставляющей восхищенно цокать языком руководителей международных структур, видевших академию всех великих клубов. Вы можете, как Леонид Федун, покупать и «доводить» в своей команде европейских суперзвезд, построить шикарный по любым стандартам стадион. Но в любом случае вы будете обречены смириться с тем, что ваши вложения, сколько ни повторяй мантру про то, что чемпионат России — шестой-седьмой на континенте, а ваш клуб — в числе его фронтменов, не имеют никаких шансов вернуться. С тем, что вашу фамилию будут склонять на все лады и свои, и чужие, с тем, что стресс — из-за никудышных тренеров и менеджеров, хулиганов-болельщиков, меняющих вдруг регламент функционеров и странных судебных решений — навеки ваш спутник. Ну и смириться с тем, что взлетевшие на фоне растущего благосостояния «большой пятерки» на исходе десятилетия цены на футболистов закроют для самых дорогих из них дверь в РПЛ, а для отечественных клубов будут высоченным барьером на пути к новым еврокубковым достижениям, оставив в качестве награды за терпение лишь внутренние призы.

А за них надо вести борьбу с теми, за кем — государственные и полугосударственные газовые, железнодорожные и финансовые гиганты, чьи «топы», правда, тоже вряд ли пребывают в состоянии полной удовлетворенности и не испытывают стрессов, сталкиваясь на самом деле с тем же, с чем сталкиваются частные владельцы, и так же, как они, зная, что установленные «большой пятеркой» спортивные, коммерческие и организационные рубежи для них — дальний космос. И как этих людей не простить за их эмоциональные срывы? ●

глупо. Открытость — не самая заметная черта российского футбола, но различные источники периодически публикуют цифры, рассказывающие о возможностях клубов, и они только подтверждают очевидное — в премьер-лиге существует серьезное расслоение. Перед предыдущим сезоном, растянувшимся из-за коронавируса до конца июля, сайт Soccer.ru опубликовал бюджеты клубов. И между теми, кто находился на верхушке рейтинга (12,5 млрд руб. у «Зенита», 11,5 млрд руб. у «Спартанка», 5,75 млрд руб. у «Локомотива», 5,5 млрд руб. у «Краснодара», 4,3 млрд руб. у ЦСКА), и теми, кто ее замыкал (650 млн руб. у «Тамбова», по 1 млрд руб. — такую сумму президент РПЛ Сергей Прядкин как-то назвал приблизительным «бюджетом выживания» — у «Урала», «Оренбурга» и «Уфы», чуть больше — у «Сочи» с «Крыльями Советов»), оказалась целая пропасть.

Дальше начинаются сплошные вопросы и блуждания по заковыристому ландшафту. И среди этих вечных вопросов — вопрос — а зачем все это надо тем, кто платит — свои ли, бюджетные или квазибюджетные деньги? Свои — в первую очередь.

Человеку, не слишком погруженному в тонкости российской футбольной индустрии, сразу придет на ум множество убедительных версий и аргументов, почему инвестировать деньги

в клубы РПЛ — правильно, полезно, почетно и приятно. Во-первых, футбол — это важно, это звено в «социальной политике», спорт миллионов. Во-вторых, это же просто кайф — бороться за ценные призы, видеть, как их берет твоя команда, чувствовать обожание десятков тысяч преданных фанатов. В-третьих, разве в том же исследовании PwC не зафиксировано превышение доходов над расходами? И очень приличное — 1,7 млрд руб. В конце концов, футбол — это же ведь тоже бизнес. Получается куча плюсов, а инвесторы — натуральные счастливики, которым остается только позавидовать.

Бог с ней, с «социалкой», значение, роль которой все равно доказать не удастся, как и целесообразность расходования бюджетных средств на содержание футбольных клубов, ежегодно вызывающее головную боль у отвечающих за них чиновников, кромсающих другие статьи, но с остальными пунктами придется разбираться. И выводы будут, скажем так, сложными.

Если кто-то думает, что футбол — это выгодное вложение средств, то он неправ. Это часто так в случае с английскими или немецкими клубами, но не с российскими. Презентация, подготовленная специалистами известного аудитора, вводить в заблуждение не должна. И даже не потому, что сезон после резко поднявшего интерес к футболу