

D.A. Dagaev

National Research University – Higher School of Economics, Moscow, Russia

## Decision-Making in International Sports Organizations — a Survey

**Abstract.** This paper surveys the literature on decision-making in international sports organizations. The International Olympic Committee, the Fédération Internationale de Football Association and many other federations delegate decision-making to internal committees. A complicated structure of those committees that reflects the international status of federations, a unique type of decisions that is inherent to sports industry, and specific decision-making mechanisms attract the researchers' attention. The survey is comprised of four paragraphs. The first paragraph briefly reviews papers aimed at studying preferences of the international sports federations committee members. The second paragraph is devoted to papers that analyze determinants of success of bids for hosting sporting mega-events. In the third paragraph we discuss different ways to fight corruption in decision-making bodies of international sports federations. Finally, we touch on the problem of accountability in international sports federations. The focus of the paper is on the economics literature, and it is not aimed to discuss a wide literature on such topics as management of sport organizations or psychology of decision-making.

**Keywords:** *sport, international organizations, decision-making, voting, corruption, FIFA.*

JEL Classification: D71, F53, Z21.

DOI: 10.31737/2221-2264-2018-40-4-8

Г.А. Еремин

Центр спортивного менеджмента, Экономический факультет МГУ имени  
М.В. Ломоносова, Москва

Журнал НЭА,  
№4 (40), 2018,  
с. 174–183

## Анализ факторов, влияющих на ценообразование трансферов в европейском профессиональном футболе

**Аннотация.** В статье представлена авторская эконометрическая модель, основанная на репутационных факторах. Модель разработана для определения ценообразования стоимости трансфера профессионального футболиста. С помощью ряда показателей и предыдущих работ по теме иллюстрируется актуальность научного исследования. В Европе и по всему миру наблюдается рост футбольного трансферного рынка, при этом ощущается нехватка эффективных моделей расчета ценообразования стоимости трансфера, в том числе в целях прогнозирования потенциальных расходов и доходов клубами. Экономические принципы контрактных отношений клубов в этом контексте строятся вокруг навыков и личных качеств профессиональных футболистов — обладателей специфического нематериального актива. В статье изучается экономическая сущность деятельности в области трансферов профессиональных футбольных клубов Европы. С футболистами заключаются контракты, в течение срока действия которых клуб имеет право на компенсацию за переход своих игроков в другие команды. С учетом репутационных предпосылок, отражающих специфику принятия решений сторонами потенциальных трансферных сделок, определяется ряд факторов для тестирования исследовательской гипотезы и включения статистически значимых переменных в эконометрическую модель стоимости трансферов.

**Ключевые слова:** *профессиональный футбол, спортивная индустрия, модель ценообразования трансферов, финансы в спорте, экономика спорта.*

Классификация JEL: Z21, Z23, Z29.

DOI: 10.31737/2221-2264-2018-40-4-9

### 1. Введение

Футбольная индустрия в конце XX в. стала особым рынком, с собственными законами, правилами регулирования и моделями функционирования. Объем оборотных

средств, участвующий в бизнес-процессах в футболе, ежегодно исчисляется десятками миллиардов евро. Популярность данного вида спорта как сферы развлечений практически не имеет аналогов, а географический охват стран, в которых футбол в различных проявлениях вызывает коммерческий интерес, приближается к числу всех стран на планете. Этим вызвано внимание исследователей к футболу как игре и глобальному социальному явлению. Свое внимание в данной статье мы обратим на особенности формирования рынка труда в профессиональном футболе и специфики ценообразования трансферов при переходе футболистов из одного клуба в другой.

Деятельность современных профессиональных футбольных клубов неизбежно сопряжена со значительным оборотом денежных средств (Garcia-Del-Barrio, Szymanski, 2009; Hickman, Cooper, Agyei-Ampomah, 2008; Lechner, Gudmundsson, 2012), включая трансферные сделки для приобретения (уступке прав по контракту) профессиональных футболистов. Однако цену потенциальной сделки обычно нельзя определить строгими научными методами – обычно это делается весьма условно и часто затрудняет прогнозирование финансовой стороны деятельности профессиональных клубов (Gazzola, Amelio, 2016; Mottow, 2013; Orgean, Oprisor, 2014). Подобная неопределенность также вызывает интерес у исследователей в академической среде (Carlsson-Wall, Kraus, Messner, 2016; Dimitropoulos, 2014; Liu et al., 2016; Merkel, Schmidt, Schreyer, 2016). В большинстве ранее разработанных моделей ценообразования трансферов были преимущественно изучены только спортивные или только финансовые факторы без достаточного внимания к маркетинговым, имиджевым и прочим параметрам (Auer, Hiller, 2015; Ruijg, Ophem van, 2015). Мы постарались учесть последние в своей модели.

Трансферный рынок в мировом футболе неуклонно растет. Рекорды сумм трансферов при переходе футболистов поражают воображение: 222 млн евро были выплачены

за переход футболиста «Барселоны» Неймара в «Пари Сен-Жермен». Ежегодные приросты сумм трансферов вызывают законный интерес и озабоченность специалистов. Суммарная величина выплат по трансферам за лето 2017 г. составила рекордные 5,6 млрд евро (по данным УЕФА): в 2015 г. этот показатель составлял 4,19 млрд евро, в 2012 г. – 2,71 млрд евро. Такая динамика вызывает у футбольных клубов необходимость прогнозировать подобные затраты в целях их оптимизации. Научные и статистические обзоры по данной теме регулярно представляют такие организации, как UEFA, CIES Football Observatory и International Federation of Football History & Statistics (IFFHS), их также представляют на ряде международных конференций.

## 2. Обзор литературы

Уровень разработки выбранной темы в зарубежной и отечественной литературе можно охарактеризовать как узкоспециальный, но достаточный для теоретической основы для настоящего исследования. Упоминания заслуживают работы ряда зарубежных авторов. Среди них выделяются исследования Памелы Викар (Pamela Wicker), посвященные финансовому менеджменту футбольных клубов; работы Марка Роде (Marc Rohde) и Кристофа Бройера (Christoph Breuer), в соавторстве опубликовавших несколько статей об экономической эффективности и инвестиционной отдаче европейских клубов. Тим Павловски (Tim Pawlowski) выступил в качестве соавтора многих работ по изучению равенства конкуренции (competitive balance) в национальных клубных чемпионатах в Европе. Пауло Рейш Моурао (Paulo Reis Mourao) стал автором и соавтором научных статей о рентабельности и региональных факторах успешности трансферов для футбольных команд. Маркус Ланг (Marcus Lang) проанализировал влияние налоговых и правовых аспектов на деятельность футбольных клубов. Игон Франк (Egon Frank) самостоятельно и в соавторстве написал ряд исследований, затрагивающих уровень риска при принятии управленческих решений и теневую сторону системы трансферов.

Профессиональные футболисты – обладатели специфического нематериального актива, в котором заинтересованы клубы. Отличие футболистов от всех других людей и друг от друга заключается в обладании соответствующими навыками, необходимыми для игры в футбол (Bernile, Lyandres, 2011; Dima, 2015a; Kesenne, 2010). Игроки и клубы заключают между собой контракты (трудовые соглашения); это означает, что клубы обладают правами на этот актив на определенный период, указанный в соглашении. Поскольку данный актив – конкурентный, то зачастую клуб может быть заинтересован в игроке, который уже связан контрактными обязательствами с другим клубом. По этой причине возникает феномен деятельности в области трансферов – операции выкупа (уступки прав) или аренды (на прописанный в соответствующем договоре срок) нематериального актива у других клубов (с согласия игрока).

Нематериальный актив футболистов представляет интерес для клубов в виде спортивной и маркетинговой полезности (McNamara, Peck, Sasson, 2013; Mourao, 2016). Однако трансферы, по мнению (Sloane, 2015; Wicker, Breuer, 2014), могут осуществляться и в рамках инвестиционной деятельности – выкупить права на молодого игрока, который пока не готов приносить спортивную и маркетинговую выгоду, но сможет это делать в будущем. Также не исключена и дальнейшая перепродажа подорожавшего актива. Помимо перечисленного возможен и обратный вариант, когда клуб стремится избавиться от данного актива, поскольку необходимо соблюдать контрактные обязательства и платить заработную плату игроку, но по каким-либо причинам продолжать это делать невыгодно (Bartos, Peyroch, Tainsky, 2014; Rohde, Breuer, 2018; Salaga, Ostfield, Winfree, 2014; Trequattrini, Lombardi, Nappo, 2012). Если находятся профессиональные клубы, желающие приобрести этот актив, то совершается сделка. В противном случае, как сформулировали (Weimar, Wicker, 2017), реализуется заложенный при подписании контракта риск издержек на содержание не приносящего пользы актива – выплата заработной

платы до момента, когда найдется покупатель, или неустойки в связи с досрочным расторжением соглашения. Не исключена ситуация, когда игрок не соглашается добровольно покинуть клуб и останется в нем до окончания срока соглашения.

Выбор европейского региона как поля нашего исследования обусловлен наибольшей полнотой и достоверностью данных, научной разработанностью тематики (в этом плане стоит выделить работы (Buraimo, Forrest, Simmons, 2007; Dima, 2015b; Frick, Lee, 2011; Magaz-González, Mallo-Fernández, Fanjul-Suárez, 2017)), долгой историей преобразований и реформ профессионального футбола в регионе.

### 3. Модель ценообразования трансферов в футболе

При отборе факторов для проведения сравнительного анализа, предшествующего формированию нашей модели, было решено исходить из следующих предпосылок:

- фактор должен быть численно измеримым, а информация о нем – доступной в открытых интернет-источниках;
- значение того или иного фактора не должно представлять собой сложный статистический параметр либо он должен быть заранее подсчитан и опубликован в открытом доступе авторитетными профильными организациями (УЕФА, transfermarkt.com и др.). Причиной установления подобной предпосылки является специфика деятельности спортивных менеджеров и директоров, которые ответственны за принятие решений о трансферах – в большинстве своем они не прибегают к статистическим инструментам. Некоторые клубы располагают аналитическими отделами и профильными специалистами, однако аргументация последних крайне редко становится определяющей при принятии решений менеджерами;
- помимо таких очевидных объективных факторов, как возраст игрока на момент трансфера, оставшийся срок

действия контракта с клубом-продавцом и др., есть ряд измеримых параметров, в той или иной степени отражающих репутационную составляющую одной из сторон сделки о трансфере. Поэтому, помимо собственно финансовых показателей (чистая прибыль клуба-продавца за период, оценочный годовой бюджет и пр.), которые преимущественно не разглашаются или искажаются, или спортивных показателей (число голов, результативных и точных передач и др., за исключением числа проведенных на поле минут в сезоне, предшествующем трансферу), в основу нашего выбора легли репутационные факторы, характеризующие стороны потенциальной сделки.

Для регрессионного анализа были выбраны следующие параметры: зависимая переменная модели (потенциальная фактическая стоимость трансфера футболиста, *transfer\_fee*) и следующие независимые переменные:

- возраст (число полных лет) игрока на момент перехода (*age*). Необходимо отметить, что в базу трансферных переходов не вошли инвестиционные трансферы молодых игроков (см. описание трансфера «Инвестиционные»);

- число лет, оставшихся по контракту с клубом-продавцом (*contract\_term*). Чем короче оставшийся срок действия обладания нематериальным активом (способностями футболиста), тем на меньшую сумму согласится клуб-продавец;

- суммарное число минут, сыгранных игроком в предыдущем сезоне в официальных клубных турнирах (*prev\_perform*). Обычно цена игроков, выступавших мало или не игравших совсем на протяжении последнего перед трансфером года, существенно снижается. Напротив, если они востребованы и играют постоянно, клуб расстается с ними менее охотно;

- номинальная стоимость трансфера футболиста по оценке *transfermarkt.com* в миллионах евро (*nominal\_value*). Данный портал является одним из самых авторитетных в профессиональной среде. И хотя номинальная

стоимость оценивается как средневзвешенное мнение экспертов, а сам портал содержит скорее справочную информацию, этот показатель может служить своеобразной точкой отсчета для переговоров (Trautmann, Traxler, 2010);

- средняя номинальная стоимость игрока из клуба-продавца (*avg\_value\_seller*) или клуба-покупателя (*avg\_value\_buyer*) по оценке *transfermarkt.com*, в миллионах евро. Данные показатели являются отражением статуса и репутации клуба. Чем выше репутация каждой стороны, тем при прочих равных условиях выше сумма сделки, совершаемой между клубами;

- участие/неучастие клуба-продавца (*euro\_cups\_seller*) или клуба-покупателя (*euro\_cups\_buyer*) в европейских международных клубных турнирах в предстоящем сезоне (бинарная переменная: 1 – участвует, 0 – не участвует). Помимо статуса и имиджа клуба, участвующего в подобных соревнованиях, важен факт того, что ему будет необходимо большее число футболистов для ротации, а значит, такой клуб будет менее охотно расставаться с игроками и готов больше платить за футболистов;

- клубный коэффициент УЕФА клуба-продавца (*coef\_seller*) или клуба-покупателя (*coef\_buyer*) по результатам выступления в европейских международных клубных турнирах за последние пять лет. Эти показатели также несут в себе репутационную составляющую, отражая успешность клуба на международной арене;

- средняя номинальная стоимость игрока из футбольного агентства (*avg\_value\_agency*), услугами которого пользуется приобретаемый игрок (в миллионах евро). Нередко дела самых дорогих футболистов ведут влиятельные агентства, заинтересованные в увеличении суммы трансфера, поскольку получают процент от сделки за свои услуги. Следовательно, чем выше средняя номинальная стоимость игрока из агентства, тем выше, при прочих равных, сумма трансферной сделки, заключенной с помощью этого агентства;

- суммарное число просмотров (в тысячах) англоязычной страницы футболиста в «Википедии» в течение года до дня транс-

фера (*wiki\_views*). Это один из самых популярных сайтов среди футбольных болельщиков и профессионалов данной сферы (хотя данный источник далеко не главный в их работе): число просмотров страницы игрока в течение года до трансферного перехода является показателем как его спортивного успеха, так и маркетинговой популярности (важно исключать случаи черного пиара).

Для построения модели было выбрано 510 переходов профессиональных игроков с участием клубов Топ-7 европейских чемпионатов по рейтингу УЕФА (Испания, Англия, Германия, Италия, Франция, Португалия, Россия), совершенных летом 2017 г.

В базу не вошли следующие типы трансферных переходов:

- бесплатные трансферы – «свободный агент», когда игрок и клуб не продлили контракта и футболист присоединился к другому клубу без компенсации (или же данный футболист какое-то время находился вообще без команды) либо трансферы с нулевой суммой трансфера – по соглашению между клубом-продавцом и клубом-покупателем;
- трансферы с неизвестной (неопределенной) суммой компенсации за переход, согласно portalу transfermarkt.com;
- инвестиционные трансферы – переходы игроков в возрасте до 21–22 лет,

которые в течение полугодия после даты трансфера не участвовали в официальных матчах за клуб без объективных причин (травма), либо играли суммарно менее 90 игровых минут, либо были отданы в аренду. Таким образом, клубы инвестируют в молодых спортсменов, чтобы в будущем получить от них игровую и/или маркетинговую отдачу или перепродать за большую сумму;

- арендные переходы (включая те, которые были заключены с компенсацией за аренду игрока);
- внутриклубные трансферы (возвращение в клуб после аренды, перевод из молодежной команды в главную и обратно и т.п.).

В таблице представлены три разновидности модели формирования ценообразования стоимости трансфера футболистов. В модель 1 (предварительную) вошли все 12 факторов из предложенной гипотезы. Модели 2–3 являются окончательными и качественно схожими: в них вошли лишь статистически значимые факторы, их отличие друг от друга состоит в наличии (отсутствии) среднезначимого фактора (10% уровень значимости) – числа сыгранных минут за предыдущий сезон (*prev\_perform*).

Уравнения регрессии в линейном виде для моделей 2 (1) и 3 (2) имеют вид:

$$\begin{aligned} transfer\_fee = & 6,66 + 0,64nominal\_value - 0,41age + 1,51contract\_term - \\ & - 0,18avg\_value\_seller + 0,14avg\_value\_buyer + 0,03wiki\_views + \\ & + 0,0007coef\_buyer + 0,22euro\_buy + 0,0004prev\_perform; \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} transfer\_fee = & 7,59 + 0,67nominal\_value - 0,4age + 1,47contract\_term - \\ & - 0,21avg\_value\_seller + 0,15avg\_value\_buyer + 0,02wiki\_views + \\ & + 0,0006coef\_buyer + 0,22euro\_buy, \end{aligned} \quad (2)$$

где *transfer\_fee* – сумма трансфера.

Таблица

Результаты оценки регрессии фактической трансферной стоимости профессиональных футболистов

Регрессор	Модель 1	Модель 2	Модель 3
<i>nominal_value</i>	0,64*** (0,08)	0,64*** (0,07)	0,67*** (0,07)
<i>age</i>	-0,41*** (0,07)	-0,41*** (0,07)	-0,4*** (0,07)

Окончание таблицы

Регрессор	Модель 1	Модель 2	Модель 3
<i>contract_term</i>	1,51*** (0,25)	1,51*** (0,25)	1,47*** (0,25)
<i>avg_value_seller</i>	-0,16** (0,08)	-0,18*** (0,05)	-0,21*** (0,05)
<i>avg_value_buyer</i>	0,16** (0,07)	0,14** (0,07)	0,15** (0,07)
<i>prev_perform</i>	0,0004* (0,0002)	0,0004* (0,0002)	—
<i>avg_value_agent</i>	-0,12 (0,102)	—	—
<i>wiki_views</i>	0,03*** (0,002)	0,03*** (0,001)	0,02*** (0,001)
<i>coef_seller</i>	-0,003 (0,009)	—	—
<i>coef_buyer</i>	0,0007** (0,0003)	0,0007** (0,0003)	0,0006** (0,0003)
<i>euro_sell</i>	0,02 (0,06)	—	—
<i>euro_buy</i>	0,22*** (0,06)	0,22*** (0,06)	0,22*** (0,06)
<i>intercept</i>	6,85*** (1,98)	6,66*** (1,97)	7,59*** (1,9)
Стандартная ошибка регрессии	4,96	4,95	4,97
Коэффициент $R^2$	0,89	0,88	0,88
Число наблюдений	510	510	510

**Примечание.** Зависимая переменная: *transfer\_fee* – фактическая сумма трансфера, в миллионах евро. В таблице символами «\*», «\*\*», «\*\*\*» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно. В скобках приведены стандартные ошибки для коэффициентов.

Источник: составлено авторами.

Знаки коэффициентов при переменных соответствуют экономической логике (положительные – для *nominal\_value*, *contract\_term*, *avg\_value\_buyer*, *prev\_perform*, *wiki\_views*, *coef\_buyer*, *euro\_buy*; отрицательные – для *age*, *avg\_value\_seller*).

В модели 2–3 не вошли три переменные, оказавшиеся по результатам регрессионного анализа незначимыми (не имеющие «\*» рядом с коэффициентами в таблице). Это обстоятельство можно проинтерпретировать следующим образом:

- при сборе данных об агентствах, услугами которого пользуется игрок, согласно portalу transfermarkt.com, было выявлено, что около 20% футболистов из выборки не раскрывают сотрудничества с тем или иным агентством. Как следствие, для данной группы становится проблематичным выявление реальной репутационной и обоснованной позиции на переговорах их представителей при совершении сделки. При этом, как показывает практика, в совре-

менном клубном футболе практически не происходит трансферных сделок без участия посредников (агентов), но зачастую подобное посредничество не афишируется. Следовательно, данный фактор оказывается в модели незначимым;

- коэффициент при переменной, отражающей клубный коэффициент УЕФА команды-продавца, также оказался статистически незначимым. Скорее всего это связано с тем, что поток футболистов из более слабых клубов в более сильные является наиболее типичным для рынка трансферов. Относительно слабые клубы не имеют возможности удерживать сильных игроков, поэтому они соглашаются на предложения от более сильных во всех отношениях команд, чтобы не отпускать спортсмена бесплатно по окончании контракта. Сильные же клубы, отпуская какого-либо футболиста, зачастую делают это не из желания максимизировать сумму отступных за него, а из целей сократить размер зарплатной ведомости клуба;
- незначимость коэффициента при переменной *euro\_sell* (участие клуба-продавца в европейских кубках) можно объяснить аналогично переменной, отражающей европейский клубный коэффициент. Это означает, что сравнительно более слабые клубы (при прочих равных условиях, они реже участвуют в еврокубках) ставят задачу максимизировать суммы продажи игрока чаще, чем сильные.

#### 4. Заключение

Данное исследование и предложение по формированию модели ценообразования стоимости трансфера футболиста позволяет взглянуть на проблему подсчета потенциальных расходов на трансфер с нетипичного, но очевидного ракурса. Моделирование фактической стоимости игрока, опирающееся на факторы статуса (репутация, имидж) футбольных клубов, потенциально являющихся участниками сделки, открывает возможность точнее прогнозировать ценообразование трансферов.

Восприятие репутации друг друга (и сознательное, и подсознательное) сторонами переговоров имеет под собой вполне научную основу и подкрепляется эконометрическими расчетами. В то же время подобный подход может представлять интерес для будущих исследований — как индивидуальный теоретический взгляд, так и в качестве составляющей, наряду с другими подходами и/или факторами, — финансовыми, спортивными, институциональными и др.

Безусловно, не стоит рассматривать предложенную модель как готовую формулу, с помощью которой можно надежно подсчитать стоимость потенциального трансфера любого профессионального футболиста в любой клуб Европы. Не исключено, что стоит предложить и другие нерепутационные факторы, помимо возраста на момент трансфера, номинальной стоимости трансфера и других, которые могут учитываться сторонами.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Auer B.R., Hiller T.** (2015). On the Evaluation of Soccer Players: A Comparison of a New Game-Theoretical Approach to Classic Performance Measures // *Appl. Econ. Lett.* Vol. 22. No. 14. P. 1100–1107.
- Barros C.P., PeyPOCH N., Tainisky S.** (2014). Cost Efficiency of French Soccer League Teams // *Appl. Econ.* Vol. 46. No. 8. P. 781–789.
- Bernile G., Lyandres E.** (2011). Understanding Investor Sentiment: The Case of Soccer // *Financ. Manag.* Vol. 40. No. 2. P. 357–380.
- Buraimo B., Forrest D., Simmons R.** (2007). Freedom of Entry, Market Size and Competitive Outcome: Evidence from English Soccer // *South. Econ. J.* Vol. 74. No. 1. P. 204–213.
- Carlsson-Wall M., Kraus K., Messner M.** (2016). Performance Measurement Systems and the Enactment of Different Institutional Logics: Insights from a Football Organization // *Manag. Account. Res.* Vol. 32. P. 45–61.
- Dima T.** (2015a). The Economics of Big Five European Football Leagues // *CES Work. Pap.* Vol. 7. No. 2. P. 434–442.

- Dima T.** (20156). The Business Model of European Football Club Competitions // *Procedia Econ. Financ.* Vol. 23. P. 1245–1252.
- Dimitropoulos P.** (2014). Capital Structure and Corporate Governance of Soccer Clubs // *Manag. Res. Rev.* Vol. 37. No. 7. P. 658–678.
- Frick B., Lee Y.H.** (2011). Temporal Variations in Technical Efficiency: Evidence from German Soccer // *Journal of Productivity Analysis.* Vol. 35. P. 15–24.
- Garcia-Del-Barrio P., Szymanski S.** (2009). Goal! Profit Maximization Versus Win Maximization in Soccer // *Rev. Ind. Organ.* Vol. 34. P. 45–68.
- Gazzola P., Amelio S.** (2016). Impairment Test in the Football Team Financial Reports // *Procedia – Soc. Behav. Sci.* Vol. 220. P. 105–114.
- Hickman K.A., Cooper S.M., Agyei-Ampomah S.** (2008). Estimating the Value of Victory: English football // *Appl. Financ. Econ. Lett.* Vol. 4. P. 299–302.
- Kesenne S.** (2010). The Financial Situation of the Football Clubs in the Belgian Jupiler League: Are Players Overpaid in a Win-Maximization League? // *Int. J. Sport Financ.* Vol. 5. No. 1. P. 67–71.
- Lechner C., Gudmundsson S.V.** (2012). Superior Value Creation in Sports Teams: Resources and Managerial Experience // *Manag.* Vol. 15. No. 3. P. 283–312.
- Liu X.F., Liu Y.L., Lu X.-H., Wang Q.-X., Wang T.-X.** (2016). The Anatomy of the Global Football Player Transfer Network: Club Functionalities Versus Network Properties // *PLoS One.* Vol. 11. No. 6. P. 1–14.
- Magaz-González A.M., Mallo-Fernández F., Fanjul-Suárez J.L.** (2017). Is It Profitable To Play in Spanish Soccer? // *Int. J. Med. Sci. Phys. Act. Sport.* Vol. 17. No. 65. P. 1–26.
- McNamara P., Peck S.I., Sasson A.** (2013). Competing Business Models, Value Creation and Appropriation in English Football // *Long Range Plann.* Vol. 46. No. 6. P. 475–487.
- Merkel S., Schmidt S.L., Schreyer D.** (2016). The future of professional football: A Delphi-Based Perspective of German Experts on Probable Versus Surprising Scenarios // *Sport. Bus. Manag. An Int. J.* Vol. 6. No. 3. P. 295–319.
- Morrow S.** (2013). Football Club Financial Reporting: Time for a New Model? // *Sport. Bus. Manag. an Int. J.* Vol. 3. No. 4. P. 297–311.
- Mourao P.R.** (2016). Soccer Transfers, Team Efficiency and the Sports Cycle in the Most Valued European Soccer Leagues – Have European Soccer Teams Been Efficient in Trading Players? // *Appl. Econ.* Vol. 48. No. 56. P. 5513–5524.
- Oprean V.-B., Oprisor T.** (2014). Accounting for Soccer Players: Capitalization Paradigm vs. Expenditure // *Procedia Econ. Financ.* Vol. 15. P. 1647–1654.
- Rohde M., Breuer C.** (2018). Competing by Investments or Efficiency? Exploring Financial and Sporting Efficiency of Club Ownership Structures in European Football // *Sport Manag. Rev.* Vol. 21. No. 5. P. 563–581.
- Ruijg J., Ophem H. van** (2015). Determinants of Football Transfers // *Appl. Econ. Lett.* Vol. 22. No. 1. P. 12–19.
- Salaga S., Ostfield A., Winfree J.** (2014). Revenue Sharing with Heterogeneous Investments in Sports Leagues: Share Media, Not Stadiums // *Rev. Ind. Organ.* Vol. 45. P. 1–19.
- Sloane P.J.** (2015). The Economics of Professional Football Revisited // *Scott. J. Polit. Econ.* Vol. 62. No. 1. P. 1–7.
- Trautmann S.T., Traxler C.** (2010). Reserve Prices as Reference Points – Evidence from Auctions for Football Players at Hattrick.org // *J. Econ. Psychol.* Vol. 31. No. 2. P. 230–240.
- Trequattrini R., Lombardi R., Nappo F.** (2012). The Evaluation of the Economic Value of Long Lasting Professional Football Player Performance Rights // *WSEAS Trans. Bus. Econ.* Vol. 9. No. 4. P. 199–218.
- Weimar D., Wicker P.** (2017). Moneyball Revisited: Effort and Team Performance in Professional Soccer // *J. Sports Econom.* Vol. 18. No. 2. P. 140–161.
- Wicker P., Breuer C.** (2014). Examining the Financial Condition of Sport Governing Bodies: The Effects of Revenue Diversi-



fication and Organizational Success Factors // *Int. J. Volunt. Nonprofit Organ.* Vol. 25. No. 4. P. 929–948.

*Поступила в редакцию 4 сентября 2018 г.*

REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Auer B.R., Hiller T.** (2015). On the Evaluation of Soccer Players: A Comparison of a New Game-Theoretical Approach to Classic Performance Measures. *Appl. Econ. Lett.*, 22, 14, 1100–1107.
- Barros C.P., Peypoch N., Tainisky S.** (2014). Cost Efficiency of French Soccer League Teams. *Appl. Econ.*, 46, 8, 781–789.
- Bernile G., Lyandres E.** (2011). Understanding Investor Sentiment: The Case of Soccer. *Financ. Manag.*, 40, 2, 357–380.
- Buraimo B., Forrest D., Simmons R.** (2007). Freedom of Entry, Market Size and Competitive Outcome: Evidence from English Soccer. *South. Econ. J.*, 74, 1, 204–213.
- Carlsson-Wall M., Kraus K., Messner M.** (2016). Performance Measurement Systems and the Enactment of Different Institutional Logics: Insights from a Football Organization. *Manag. Account. Res.*, 32, 45–61.
- Dima T.** (2015a). The Economics of Big Five European Football Leagues. *CES Work. Pap.*, 7, 2, 434–442.
- Dima T.** (2015b). The Business Model of European Football Club Competitions. *Procedia Econ. Financ.*, 23, 1245–1252.
- Dimitropoulos P.** (2014). Capital Structure and Corporate Governance of Soccer Clubs. *Manag. Res. Rev.*, 37, 7, 658–678.
- Frick B., Lee Y.H.** (2011). Temporal Variations in Technical Efficiency: Evidence from German Soccer. *Source J. Product. Anal. J Prod Anal.*, 35, 15–24.
- Garcia-Del-Barrio P., Szymanski S.** (2009). Goal! Profit Maximization Versus Win Maximization in Soccer. *Rev. Ind. Organ.*, 34, 45–68.
- Gazzola P., Amelio S.** (2016). Impairment Test in the Football Team Financial Reports. *Procedia – Soc. Behav. Sci.*, 220, 105–114.
- Hickman K.A., Cooper S.M., Agyei-Ampomah S.** (2008). Estimating the Value of Victory: English Football. *Appl. Financ. Econ. Lett.*, 4, 299–302.
- Kesenne S.** (2010). The Financial Situation of the Football Clubs in the Belgian Jupiler League: Are Players Overpaid in a Win-Maximization League? *Int. J. Sport Financ.*, 5, 1, 67–71.
- Lechner C., Gudmundsson S.V.** (2012). Superior Value Creation in Sports Teams: Resources and Managerial Experience. *Manag.*, 15, 3, 283–312.
- Liu X.F., Liu Y.-L., Lu X.-H., Wang Q.-X., Wang T.-X.** (2016). The Anatomy of the Global Football Player Transfer Network: Club Functionalities Versus Network Properties. *PLoS One*, 11, 6, 1–14.
- Magaz-González A.M., Mallo-Fernández F., Fanjul-Suárez J.L.** (2017). Is It Profitable To Play in Spanish Soccer? *Int. J. Med. Sci. Phys. Act. Sport.* 17, 65, 1–26.
- McNamara P., Peck S.I., Sasson A.** (2013). Competing Business Models, Value Creation and Appropriation in English Football. *Long Range Plann.*, 46, 6, 475–487.
- Merkel S., Schmidt S.L., Schreyer D.** (2016). The Future of Professional Football: A Delphi-Based Perspective of German Experts on Probable Versus Surprising Scenarios. *Sport. Bus. Manag. An Int. J.*, 6, 3, 295–319.
- Morrow S.** (2013). Football Club Financial Reporting: Time for a New Model? *Sport. Bus. Manag. an Int. J.*, 3, 4, 297–311.
- Mourao P.R.** (2016). Soccer Transfers, Team Efficiency and the Sports Cycle in the Most Valued European Soccer Leagues – Have European Soccer Teams Been Efficient in Trading Players? *Appl. Econ.*, 48, 56, 5513–5524.
- Oprean V.-B., Oprisor T.** (2014). Accounting for Soccer Players: Capitalization Paradigm vs. Expenditure. *Procedia Econ. Financ.*, 15, 1647–1654.
- Rohde M., Breuer C.** (2018). Competing by Investments or Efficiency? Exploring Financial and Sporting Efficiency of Club Ownership Structures in European Football. *Sport Manag. Rev.*, 21, 5, 563–581.

- Ruijg J., Ophem H. van** (2015). Determinants of Football Transfers. *Appl. Econ. Lett.*, 22, 1, 12–19.
- Salaga S., Ostfield A., Winfree J.** (2014). Revenue Sharing with Heterogeneous Investments in Sports Leagues: Share Media, Not Stadiums. *Rev. Ind. Organ.*, 45, 1–19.
- Sloane P.J.** (2015). The Economics of Professional Football Revisited. *Scott. J. Polit. Econ.*, 62, 1, 1–7.
- Trautmann S.T., Traxler C.** (2010). Reserve Prices as Reference Points – Evidence from Auctions for Football Players at Hattrick.org. *J. Econ. Psychol.*, 31, 2, 230–240.
- Trequattrini R., Lombardi R., Nappo F.** (2012). The Evaluation of the Economic Value of Long Lasting Professional Football Player Performance Rights. *WSEAS Trans. Bus. Econ.*, 9, 4, 199–218.
- Weimar D., Wicker P.** (2017). Moneyball Revisited: Effort and Team Performance in Professional Soccer. *J. Sports Econom.*, 18, 2, 140–161.
- Wicker P., Breuer C.** (2014). Examining the Financial Condition of Sport Governing Bodies: The Effects of Revenue Diversification and Organizational Success Factors. *Int. J. Volunt. Nonprofit Organ.*, 25, 4, 929–948.

Received 4.09.2018

**G.A. Eremin**

Sport Management Centre, Faculty of Economics, Moscow State University, Moscow, Russia

## **Analysis of Factors Influencing the Pricing of Transfers in European Professional Football**

**Abstract.** In this study, econometric model of the transfer value of a professional football player is being developed, based on reputational factors. The relevance of the chosen topic for scientific research is illustrated both by a number of economic indicators and previous works on the topic of recent years: there is an increase in the volume of football transfer market both in Europe and around the world, while there is a lack of effective pricing models for the transfer value, including predictions of the potential incomes and outcomes of clubs. The economic principles of the clubs' contractual interactions in this context are built around the skills and personal qualities of professional players as holders of a specific intangible asset. The economic essence of the transfer activity of professional football clubs in Europe is studied: they sign contracts with the players, during the period of which the club has the right to require a compensation for the transferring of its players to other teams. Taking into account the reputational prerequisites reflecting the specifics of decision-making by the parties of potential transfer transactions, a range of factors are determined to test the research hypothesis and to include statistically significant variables in the econometric model of the transfer value.

**Keywords:** *professional football, sport industry, transfer pricing model, sports finance, sports economics.*

JEL Classification: Z21, Z23, Z29.

DOI: 10.31737/2221-2264-2018-40-4-9