**Финансовые тенденции, выявленные и отмеченные в отчете**

* **Отчет показывает, что после ввода в действие финансового «фэйр-плей» резко сократились убытки, клубы осуществляют рекордные инвестиции в стадионы и капиталовложения, а их выручка растет год за годом.**
* Кроме того, отчет также без тени сомнений доказывает, что финансовый «фэйр-плей» существенно оздоровил финансовую сторону футбола: **за последние два года совокупная операционная прибыль возросла до 1,5 млрд евро – по сравнению с убытками в размере 700 млн евро в течение двух лет, предшествовавших вводу требования о безубыточности.**
* Доходы футбольных клубов растут уже 20 лет подряд и теперь суммарно составляют для европейских клубов высших дивизионов почти **17 млрд евро**.
	+ В настоящее время доходы клубов более чем вдвое превышают уровень 2004 года.
	+ В течение последних 20 лет доходы европейских клубов ежегодно увеличиваются в среднем на 9,3%.
	+ Такой уровень и устойчивый долгосрочный рост доходов – выдающееся достижение, особенно с учетом того, что этого добились уже весьма зрелые лиги, существующие свыше столетия. Это признак хорошего состояния европейского футбола и роста интереса к нему.
* После внедрения финансового «фэйр-плей» в Европе существенно сократилось число убыточных клубов, особенно в самых неблагополучных обстоятельствах: **количество клубов, чьи убытки за один год составили свыше 45 млн евро, сократилось с 11 в ФГ2011 до четырех клубов в ФГ2015.**
* В целом, деятельность европейских клубов становится все более устойчивой в финансовом отношении. После полного внедрения финансового «фэйр-плей» суммарные убытки сократились с 1,7 млрд евро в 2011 году до 300 млн евро в 2015 году – то есть, на 81%.
* Финансы европейских футбольных клубов стали прочнее: чистый долг, выраженный как доля выручки, сократился с 65% в 2009 году до 40% в 2015 году.
* Европейский клубный футбол достиг беспримерного уровня инвестиций: **58 новых клубных стадионов в 2014–2017 гг. по сравнению с 23 стадионами в предыдущий четырехлетний период**.
	+ **В 2015 году клубы вложили 996 млн евро в новые постоянные активы** – главным образом, в стадионы и тренировочные помещения и комплексы, – что заметно выше аналогичных инвестиций годом ранее (670 млн евро). Это внесло свой вклад в ускорение роста (на 7%) балансовой стоимости постоянных активов с момента начала детализированной отчетности.
	+ **После ввода требования о безубыточности (2011–2015 гг.) на 1,3 млрд евро возросла балансовая стоимость постоянных активов** (прежде всего, стадионы, тренировочные помещения и другие объекты инфраструктуры).
* В ФГ2015 на лиги «Большой четверки» (Англия, Германия, Италия и Испания) пришелся 81% расходов на трансферы среди всех высших дивизионов; это значительный рост концентрации расходов на трансферы по сравнению с предыдущим рекордом (72% в ФГ2014).
* **20 клубов высшего дивизиона Англии показали больше выручки, чем 597 клубов остальных 48 национальных ассоциаций УЕФА вместе взятые.**
* Наряду с неуклонным и рекордным увеличением доходов, усиливается неравенство, связанное с ростом всемирной популярности так называемых «суперклубов».
* **За последние шесть лет 15 лучших европейских клубов добились прироста выручки от спонсорства и рекламы в размере 1 514 млн евро (прирост 148%), тогда как около 700 остальных клубов европейских высших дивизионов – в сумме 453 млн евро (прирост 17%).**
	+ В противоположность, рост прибыли от других источников, включая телетрансляции, призовые от УЕФА, продажу билетов и прочее, показал вполне пропорциональную динамику: у этих 15 лучших клубов он составил 45%, а у остальных 700 европейских клубов – 37%.
	+ У девяти топ-клубов доходы от рекламы и спонсоров превышают прибыль от телетрансляций (в 1,6 больше), в то время как у следующих 30 лучших клубов выручка от рекламы и спонсорства все еще отстает от телетрансляций (0,7:1).

***(Важно отметить, что нарастающее неравенство в доходах от рекламы – следствие не финансового «фэйр-плей», а глобализации, при которой футбол все чаще используется в рекламе для повышения выручки, а клубы очень различаются по популярности в мировых масштабах.*** *У десятка «глобальных суперклубов» разрастаются спонсорские и рекламные отделы, причем спонсоры и реклама начинают дробиться на группы и сегменты, что приносит еще больше крупных сделок. Так «глобальные суперклубы» монетизируют свои гигантские базы болельщиков по всему земному шару; при этом социальные сети охватывают аудиторию намного точнее, чем традиционный маркетинг прошлого. Благодаря звездным игрокам, заграничным турам и регулярному участию в групповой стадии Лиги чемпионов УЕФА такие базы болельщиков неуклонно растут).*

**Другие тенденции, выявленные и отмеченные в отчете**

*Ограничения и структура футбола в разных странах*

* Все более популярны арендные ограничения (приняты в 15 лигах) как средство борьбы с излишним накоплением игроков на контракте в одном клубе и (или) защиты чистоты соревнований;
* Ограничения численности составов повсеместно применяются в Европе (28 стран), но пока без единого подхода (найдено 15 вариантов);
* В 52 национальных кубках при ничейном счете уже не назначают переигровку (кроме Англии, Ирландии и Шотландии);
* Вследствие плотного расписания матчей только в 11 из 55 европейских стран есть второй национальный кубковый турнир;
* Достаточно распространены разнообразные ограничения, связанные с собственными воспитанниками (23 страны) и гражданством игроков (38 стран).

*Игроки и тренеры*

* В каждой из 60 европейских лиг, подвергнутых анализу в отчете, сменился по меньшей мере один главный тренер;
* Частота смены главных тренеров в 90 лигах всего мира, подвергнутых анализу УЕФА, остается довольно устойчивой на протяжении последних четырех  сезонов: в 2015 году главный тренер сменился у 63% клубов;
* Наиболее широкая география деятельности у итальянских и сербских тренеров, которые работают в 15 и 14 лигах соответственно;
* В европейских лигах сосредоточено преобладающее большинство (82%) талантливых игроков мира, причем 48% из них играют в Англии, Германии, Италии и Испании (оценка проводилась по рыночной стоимости);
* Самая высокая доля игроков иностранного происхождения – почти 70% – отмечена в английской Премьер-лиге.

*Болельщики*

* В сезоне 2015/16 матчи европейских лиг посетили 170 млн болельщиков, из них 55 млн – в Англии и Германии;
* В очередном сезоне отмечен существенный (на 2,6 млн) прирост зрителей, а в 14 лигах установлены рекорды посещаемости за последнее десятилетие;
* В 2016 году рубеж ежемесячной посещаемости в один миллион пользователей преодолели официальные сайты 29 клубов; среди них семь английских, пять немецких, 15 из других стран Европы, а также две неевропейские команды.

*Стадионы и их развитие*

* За минувшее десятилетие 240 из 365 крупных стадионных проектов в мире были связаны с футболом (учитывались открытые сооружения с вместимостью не менее 5 тыс. зрителей);
* Начиная с 2007 года, больше всего крупных проектов новых стадионов Европы осуществлялось в Турции (18), Польше (14) и России (14);
* В целом, в Европе заметен подъем в области возведения стадионов: с 2013 по 2017 проводились строительство или реконструкция 58 клубных арен (для сравнения, в период с 2008 по 2012 гг. – 23 стадионов).

*Владельцы и спонсоры клубов*

* В настоящее время у 44 клубов крупных европейских лиг – иностранные владельцы из 18 разных стран;
* 2016 год стал самым активным для приобретения клубов иностранцами: к ноябрю совершено 10 сделок (в том числе с участием восьми новых владельцев из Китая);
* Иностранные владельцы по-прежнему предпочитают Англию, и сейчас им принадлежит больше половины клубов двух ведущих дивизионов;
* Права на коммерческие наименования распространяются на 25% европейских клубных стадионов, но эта доля растет; наиболее распространена эта практика в Германии и Дании, где более половины стадионов связаны договорами о коммерческих наименованиях;
* Три крупнейших производителя спортивной формы (adidas, Nike и Puma) обеспечивают лишь немногим менее половины европейских клубов из крупных лиг;
* В противоположность, довольно слаб интерес к указанию спонсорства на футболках: только 6% спонсоров указывают себя на футболках сразу двух и более клубов.