

Бавыкин Евгений Александрович

канд. пед. наук, заведующий кафедрой

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургская государственная

художественно-промышленная академия им. А.Л. Штиглица»

г. Санкт-Петербург

ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ РОССИЙСКОЙ ФУТБОЛЬНОЙ ПРЕМЬЕР-ЛИГИ

***Аннотация:** статья посвящена вопросу анализа финансового состояния клубов российской футбольной премьер-лиги. Проанализированы публикации по вопросам экономики российских футбольных клубов, а также отчеты российской футбольной премьер-лиги (РПЛ) о структуре балансового дефицита.*

***Ключевые слова:** российская футбольная премьер-лига, РПЛ, экономика, трансферы, бюджет.*

Футбол, как один из наиболее зрелищных и популярных видов спорта, представляет собой уникальную социально-экономическую экосистему. Успешные в экономическом плане футбольные клубы не всегда демонстрируют высокую результативность на футбольном поле. Успешные в коммерческом плане клубы достигают своих целей благодаря грамотной стратегии управления.

В отличие от европейских клубов, где значительное внимание уделяется развитию клубной академии и селекционной работе, в России доминирует другой подход. Внутренний рынок является приоритетным для игроков с российским паспортом. Существующий лимит на легионеров гарантирует место в составе, а в условиях дефицита высококлассных футболистов провоцирует рост заработной платы. У российских футболистов нет причин для отъезда за границу в поисках лучшего контракта.

Структура доходов российских футбольных клубов характеризуется доминированием средств спонсоров или собственников, которые составляют более 60–80% бюджета. Это является аномалией по сравнению с европейскими лигами, где доля спонсорских средств значительно ниже. Доходы от телевизионных прав

и коммерческая деятельность также играют важную роль, но их вклад в общий бюджет остается относительно скромным.

Средства от продажи игроков, являются важным источником дохода для большинства европейских клубов, в России же подобная практика развита крайне слабо. Российские клубы не работают на глобальном «рынке» молодых футболистов и не являются поставщиками на большой европейский «футбольный рынок» молодых футболистов. В долгосрочной перспективе это существенным образом ограничивает развитие клуба, делая его зависимым от внешних факторов.

Международный центр спортивных исследований опубликовал данные о доходах футбольных клубов с перепродажи игроков за последние 10 лет. В этом рейтинге не учитывались сделки с участием собственных воспитанников – только трансферы игроков, подписанных ранее из других команд. Самое большое положительное сальдо от трансферной деятельности за этот период у французского клуба «Лилль». С 2014 по 2023 г. подписания и перепродажи игроков принесли французскому клубу 386 млн евро [4].

Анализ трансферной деятельности клубов РПЛ за период 2022–2023 гг. указывает на значительный дефицит на рынке трансферов, который достиг 10,4 млрд рублей. Положительный трансферный баланс удалось продемонстрировать лишь двум клубам – «Краснодар» и «Пари НН».

Ключевая проблема – это превышение расходов над доходами у ведущих клубов. Лидеры по отрицательному балансу клубы «Зенит» (-4,2 млрд рублей) и «Спартак» (-3,8 млрд рублей). Это является прямым следствием их подхода к привлечению высококлассных игроков с высокой трансферной стоимостью, что влечёт за собой высокие затраты на трансферы и зарплату [1].

Бюджет футбольного клуба «Зенит» на сезон 2025–2026 гг. составил сумму около 20 миллиардов рублей. В сезоне 2024–2025 гг. бюджет «Зенита» составил 17 миллиардов рублей. Наибольшую долю доходов, составляющую около 60%, формируют коммерческие контракты, в том числе соглашения с ключевыми стратегическими партнёрами [3].

Отчеты Российского футбольного союза (РФС) показывают, что по итогам 2024 года операционные расходы ФК «Зенит» достигли почти 21 миллиарда рублей, при этом доходы составили чуть более 25 миллиардов. В предыдущем году финансовые показатели были ниже, однако «Зенит» все равно продемонстрировал положительный баланс: операционные расходы составили около 16 миллиардов рублей, а доходы – 17,5 миллиарда [3].

Существенное влияние на финансовую устойчивость клубов оказывают выплаты агентам. За последние семь лет расходы клубов РПЛ на посредников составили 20,9 млрд рублей, из которых 80% приходится на пять клубов: «Спартак», «Зенит», «Локомотив», ЦСКА и «Динамо». Примечательно, что динамика этих расходов демонстрирует как положительные, так и отрицательные тенденции. Например, московское «Динамо» и «Зенит» значительно сократили свои расходы на агентов, в то время как «Спартак», напротив, увеличил их в два раза, достигнув психологической отметки в 1 млрд рублей в год [1].

На Международном спортивном форуме «Россия – спортивная держава» РПЛ представила стратегию развития на период с 2026 по 2030 год, направленную на повышение конкурентоспособности лиги и её привлекательности для широкой аудитории. Министр спорта Михаил Дегтярёв подчеркнул необходимость пересмотра лимита на легионеров, отметив, что «в настоящее время 9 из 10 самых высокооплачиваемых игроков чемпионата являются иностранцами, что не соответствует стратегическим целям развития российского футбола» [2].

Ключевой характеристикой лиги остается колоссальный финансовый разрыв между клубами-лидерами и аутсайдерами. Топ-6 клубов по расходам опережают остальные команды на 3,21 млрд рублей. Абсолютным финансовым гигантом является «Зенит»: его операционные расходы (почти 21 млрд рублей) почти вдвое превышают расходы «Спартака» и почти втрое – расходы «Краснодара». Бюджет петербуржцев оказался больше, чем совокупные расходы девяти замыкающих таблицу клубов [1].

Однако прямой корреляции между бюджетом и спортивным результатом нет. Ярким примером стал ФК «Краснодар», который в сезоне 2024/25 стал чемпионом России, имея лишь пятый бюджет в лиге.

Структура доходов подтверждает зависимость клубов от корпоративного финансирования. Коммерческие доходы, основу которых составляют поступления от связанных спонсоров (например, «Газпром» для «Зенита» или «РЖД» для «Локомотива»), показывают значительный рост. На этом фоне особенно заметна колоссальная разница в спонсорских доходах между лидерами и остальными клубами: коммерческие поступления одного «Зенита» превышают совокупные показатели 13 клубов РПЛ [1].

В РПЛ сохраняется глубокая структурная зависимость клубов от средств корпоративных спонсоров и углубляется финансовое расслоение, однако чемпионский титул «Краснодара» доказывает, что грамотный менеджмент и эффективное использование ресурсов могут нивелировать бюджетное неравенство.

Таким образом, для достижения долгосрочной финансовой устойчивости российским футбольным клубам необходим переход от краткосрочной финансовой зависимости от спонсорских контрактов к долгосрочным инвестициям в собственный потенциал – развитие клубных академий, грамотной селекции и привлечение коммерческих контрактов.

Список литературы

1. Расходы на агентов в РПЛ за 7 лет достигли 20,9 млрд рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sports.ru/football/blogs/3327004.html> (дата обращения: 06.11.2025).

2. РПЛ представила стратегию развития лиги до 2030 года // Официальный сайт российской премьер-лиги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://premierliga.ru/news/32833/> (дата обращения: 06.11.2025).

3. Бюджет «Зенита» на сезон 2025/26 составит 20 миллиардов рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sport-express.net/football/rfpl/reviews/byudzheth-zenita-na-sezon-2025-26-sostavit-20-milliardov-rubley-traty-kluba-rpl-2344795/> (дата обращения: 06.11.2025).

4. Лучшие клубы по заработкам на трансферах // Ведомости. – 2024. – 4 февраля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/sport/football/articles/2024/02/04/1018316-luchshie-klubi-po-zarabotkam-na-transferah> (дата обращения: 06.11.2025).