

заданные показатели администрацией организации и раскрывают ту оптимальную структуру активов и пассивов, к которой должна стремиться организация в прогнозном периоде.

Счета второго типа служат для моделирования кругооборота капитала и выявления размера его прироста в прогнозном периоде. Информация этих счетов используется при разработке бюджета (прогнозного баланса) доходов и расходов и бюджета движения денежных средств (прогнозного отчета о движении денежных средств).

При разработке плана счетов прогнозного учета сразу же устанавливаются типовые проводки, отражающие прогнозное движение экономических потоков. Это существенно облегчает и стандартизирует работу финансового менеджера или иного специалиста, занимающегося экаунтингом. На первый взгляд может показаться, что использование бухгалтерской методологии бюджетирования ведет к возрастанию управленческих расходов. Однако эта система бюджетирования является более простой, более дешевой в разработке, а зачастую, и в эксплуатации за счет применения менее сложных алгоритмов планирования и контроллинга.

Таким образом, технология бюджетирования наряду с финансовым планированием может включать бухгалтерское планирование. Посредством как первого, так и второго методов бюджетные суммы отражают запланированную деятельность в будущем. Однако запись показателей бюджетов при использовании традиционного финансового планирования ведется, как правило, внесистемным методом. Поскольку экаунтинг-планирование основывается на использовании инструментария бухгалтерского учета, то в процессе бюджетирования на основе бухгалтерского планирования финансовый менеджер может получить полную модель кругооборота капитала организации в прогнозном периоде.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дугельный, А. П. Бюджетное управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия/ А. П. Дугельный, В. Ф. Комаров. — Новосибирск: ИЭИОПП СО РАН, 2002. — 488 с.
2. Колумбус. От редакции/ Под ред. Вольфа А. М./ Счетоводство. Журнал коммерческих и финансовых знаний. — 1888. — №1. — С. 6.
3. Лапенков В. И. Введение в бухгалтерское планирование/ Экономика. Финансы. Управление. — 2003. — № 9. — С. 11–14.
4. Панков Д. А. Учет и анализ в микроэкономической системе финансового менеджмента: теория, методология, методики: дис. на соиск. уч. степ. докт. экон. наук. — Мн., 1998. — 85 с.
5. Чернышев В. Я. Построение планового балансового учета хозяйственной деятельности в предприятиях социалистического типа/ Вестник И. Г. Б. Э. — 1929. — октябрь. — С. 1003–1014.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК ПО ТРАНСФЕРТАМ ИГРОКОВ СПОРТИВНЫХ КОМАНД

С.Б. Репкин, БГЭУ

Проблема ценообразования в спорте является одной из наиболее важных, с точки зрения эффективности функционирования спортивной организации. До настоящего времени ни в одной из работ даже не ставилась проблема актуальности научного обоснования цен формируемых на таком наиболее доходном рынке спортивного бизнеса как трансферты (купля-продажа игроков). Общеизвестно, что в игровых видах спорта сделки связанные с трансфертами (куплей-продажей) игроков являются одним из основных источников доходов спортивных клубов. Исследования специальной литературы показали, что отсутствуют какие-либо научно обоснованные рекомендации по обоснованию хотя бы базовых цен, на основе которых осуществляются подобного рода сделки. Как любой договорной процесс трансферты игроков находятся под влиянием большого количества различных факторов объективного и субъективного свойства. В данном исследовании нами предпринята попытка разработать экономический механизм, который позволял бы формировать исходные экономические условия, при совершении сделок по оценке трансфертной стоимости игроков спортивных команд. В основу этого механизма предлагается положить следующую совокупность элементов трансфертной стоимости игрока:

- 1) текущая рейтинговая стоимость игрока (С1);
- 2) оценка вклада игрока в текущие доходы команды, получаемые от достигнутых спортивных результатов (С2);

- 3) оценка вклада игрока в текущие доходы от продажи билетов (C3);
 - 4) расходы на приобретение нового игрока, заменяющего того, который продан по трансфертной сделке (C4);
 - 5) расходы спортивной организации связанные с юридическим оформлением по купле-продаже игроков
- Очевидно, что общий экономический эффект возникает в том случае, когда соблюдается следующее неравенство:

$$(C1; C2; C3) > (C4; C5).$$

При этом, однако, надо учитывать следующие обстоятельства. Для командных игровых видов спорта выбытие игрока, по какой бы то ни было причине, включая продажу, автоматически предполагает обязательный приход (приобретение) в команду нового спортсмена вместо проданного. То есть другими словами для более точной оценки эффективности трансфертной сделки необходимо рассчитывать возможные изменения в доходах спортивной организации за счет иного размера вклада в спортивные результаты и в количество проданных билетов после покупки нового игрока по сравнению с проданным игроком. В тех случаях, когда ожидаемый размер доходов, который команда заработала бы, если бы проданный игрок остался в команде (ОДП1) больше тех ожидаемых доходов, на которые можно рассчитывать с приходом нового игрока (ОДН1) целесообразно закладывать, данную разницу доходов в трансфертную цену, рассматривая их как компенсацию потерь доходов в результате осуществления трансфера. Поскольку игроки принимают непосредственное участие и делают вклад, во-первых, в доходы, зависящие от спортивных результатов, и, во-вторых, доходы, зависящие от количества зрителей, то, по нашему мнению, представляется обоснованным формировать базовую цену трансфера игрока (Цти) на основе следующих трех элементов:

1. Текущая рейтинговая стоимость игрока (C1).
2. Компенсация потерь ожидаемых доходов от спортивных результатов, возникающих вследствие неадекватной замены проданного более сильного игрока купленным менее сильным игроком (Кср).
3. Компенсация потерь ожидаемых доходов от снижения посещаемости соревнований, вследствие неадекватной замены проданного более популярного игрока купленным менее популярным игроком (Кп).

Следовательно, базовая цена трансфера игрока может быть рассчитана по следующей формуле:

$$Ц_{ти} = C1 + K_{ср} + K_{п}.$$

В свою очередь (Кср) это разница ожидаемых доходов от полученных спортивных результатов при участии продаваемого (ОДП1) и покупаемого игрока (ОДН1), а (Кп) это разница ожидаемых доходов от снижения посещаемости соревнований из-за замены проданного популярного игрока (ОДП2) вновь купленным и еще не популярным игроком (ОДН2).

Соответственно в развернутом виде формула базовой цены трансфера игрока будет выглядеть следующим образом;

$$Ц_{ти} = C1 + (ОДП1 - ОДН1) + (ОДП2 - ОДН2).$$

Тогда относительную оценку эффективности трансфера игрока (Эт) можно выразить при помощи следующей формулы:

$$Эт = C1 + (ОДП1 - ОДН1) + (ОДП2 - ОДН2) / C4 + C5.$$

Далее рассмотрим более подробно методику оценки эффективности трансфертной сделки, с учетом остальных ее элементов. Предварительно сделаем оговорку о том, что нами ставится задача учета важнейших, наиболее значимых факторов, от которых в действительности зависит трансфертная стоимость игрока. Каждая отдельно взятая сделка всегда является уникальным явлением, поскольку представляет измерение индивидуальных особенностей человека, которые уникальны по своему определению.

Поскольку предлагаемая нами методика эффективности трансфертной сделки спортсмена включает в себя целый ряд параметров (C1; C2; C3; ОД; ОДП1; ОДН1; ОДП2; ОДН2; C4; C5), то далее рассмотрим как, на наш взгляд, могут быть рассчитаны эти параметры, с учетом технико-тактических и статистических особенностей в игровых видах спорта.

Методика оценки вклада игрока в текущие доходы команды, получаемые от спортивных результатов. Ранее нами отмечалось, что одним из основных видов дохода спортивной команды являются поступления в виде призовых за результаты игр в различных соревнованиях (Национальные первенства, первенства Европы, Мира и т. д.) В командных видах спорта данный доход формируется в зависимости от совместных усилий

всех членов команды выходящих на площадку. Одним из наиболее объективных и легко измеряемых показателей вклада каждого игрока в конечный, спортивный результат является время пребывания на площадке. Поэтому по каждому игроку, который всегда является объектом купли-продажи, можно рассчитать величину доходов, заработанных командой за единицу времени (1 минуту) пребывания на площадке. Рассмотрим, каким образом можно определять размер дохода, заработанного каждым спортсменом за единицу игрового времени на следующем примере.

Предположим, что данные расчеты выполняются на момент предполагаемых трансфертов.

В основу этой методики нами положен следующий алгоритм.

Первый этап. Определяется общее количество времени, сыгранное всеми игроками команды (ФКВ):

$$\text{ФКВ} = \sum \text{ФКВ}_{ij},$$

где ФКВ_{ij} — время сыгранное i -м игроком в j -й игре

Второй этап. Определяется средний доход, заработанный все командой для достижение конкретного спортивного результата (призовые доходы) в расчете на 1 минуту игрового времени ($\text{ДСР}_{\text{ср}}$):

$$\text{ДСР}_{\text{ср}} = \text{ДСР} / \text{ФКВ}.$$

Третий этап. Определяется размер дохода от достигнутых спортивных результатов принесенный каждым i -м игроком команды за фактически сыгранное им время в турнире (ДСР_i):

$$\text{ДСР}_i = \text{ФКВ}_i * \text{ДСР}_{\text{ср}},$$

где ФКВ_i — время сыгранное i -м игроком во всех матчах турнира

На основе выполненных расчетов по данным за фактически сыгранные матчи можно получить ожидаемые доходы, которые могут быть заработаны каждым спортсменом за оставшиеся игры (ОДП_i). Эта величина необходима для определения разумных пределов компенсаций на случай, если игрок будет продан и как следствие спортивная организация недополучит определенную сумму доходов. Ожидаемые доходы за спортивные достижения, которые могут быть получены командой, как результат вклада каждого игрока могут рассчитываться по следующей формуле:

$$\text{ОДП}_i = \text{ПВ}_i * \text{ДСР}_{\text{ср}},$$

где ПВ_i — это предполагаемое время, которое предстоит сыграть в оставшееся время в турнире i -ым игроком.

В заключении следует отметить, что разработанная методика оценки эффективности трансфертных сделок со спортсменами игровых видов спорта имеет целью формирования базовых (исходных, минимальных) цен, уровень которых обеспечивает безубыточность и минимальную рентабельность. Эти базовые цены могут быть положены в основу фактической договорной стоимости трансфертов игроков, которая может подвергаться влиянию целого ряда факторов частного порядка. К их числу относятся, такие, например, как желание игрока перейти в другую команду, уровень его оплаты труда в новой команде по сравнению со старой, известность новой команды и престижность играть в ней, страна в которой базируется новая команда, уровень чемпионата этой страны и т.п., престижность играть в новой команде, страна в которой базируется новая команда, уровень чемпионата этой страны и игровых видов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Завадская З. Л., Зозуля С. Н., Золотов М. И., Кузин В. В., Кузьмичева Е. В., Кутепов М. Е. Экономика физической культуры и спорта. — 2001.
2. Золотов М. И., Кузин В. В. Менеджмент и экономика физической культуры и спорта. — М., 2001.
3. Переверзин И. И. Спортивный менеджмент в России: историческая эволюция и современное состояние/ Человек в мире спорта: Новые идеи, технологии, перспективы: Тез. докл. Междунар. Конгр. — М., 1998.
4. Переверзин И. И., Сахиуллин А. А. Управление физической культурой и спортом в Иркутской области. — 2002.
5. Гуськов С. И., Платонов В. Н. Профессиональный спорт: Учеб. — К.: Олимп. лит., 2000.