ISSN 0042-8736

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Моделирование механизмов
российского рынка труда

Производительность труда:
структурные сдвиги и неформальная занятость

Социальные ресурсы населения
в условиях нестабильной экономики

Долговой кризис в Греции согласно гипотезе
финансовой нестабильности Хаймана Мински

11

2015

СОДЕРЖАНИЕ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРУДА: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

Е. Вакуленко, Е. Гурвич — Моделирование механизмов российского рынка труда 5
И. Воскобойников, В. Гимпельсон — Рост производительности труда, структурные сдвиги и неформальная занятость в российской экономике 30
Т. Журавлева — Платит ли российское государство «справедливую» зарплату: обзор исследований 62

ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО

Е. Авраамова, Т. Малева — Социальные ресурсы населения в условиях потери экономической стабильности 86
И. Зайцева — Спорт глазами экономиста: обзор современного состояния предмета 100

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

С. Бешенов, И. Розмаинский — Гипотеза финансовой нестабильности Хаймана Мински и долговой кризис в Греции 120

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ

В. Клинов — Великая перестройка мировой экономики *(О книге А. А. Акаева «От эпохи Великой дивергенции к эпохе Великой конвергенции»)* 144

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

Экономическая история и междисциплинарность *(о научном семинаре в НИУ ВШЭ)* 156

Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 160

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В СУДАХ:
недвижимость, корпоративные споры, интеллектуальные права, банкротство, структурирование сделок с активами
WWW.DICEROS.RU

© НП «Вопросы экономики», 2015.

CONTENTS

THE RUSSIAN LABOUR MARKET: THE GENERAL AND SPECIAL

E. Vakulenko, E. Gurvich — Modeling the Mechanisms of Russian Labour Market 5
I. Voskoboynikov, V. Gimpelson — Productivity Growth, Structural Change and Informality: The Case of Russia 30
T. Zhuravleva — Does the Russian Government Pay a "Fair" Wage: Review of Studies 62

ECONOMY AND SOCIETY

E. Avraamova, T. Maleva — Social Recourses of the Population under Conditions of Losing Economic Stability 86
I. Zaytseva — Economists' Perspective on Sport: Overview of the Current State-of-the-Art 100

WORLD ECONOMY

S. Beshenov, I. Rozmainsky — Hyman Minsky's Financial Instability Hypothesis and Greece Debt Crisis 120

REFLECTIONS ON THE BOOK

V. Klinov — Great Reshuffle of the World Economy *(On the Book by A. A. Akaev "From the Epoch of Great Divergence to the Epoch of Great Convergence")* 144

SCIENTIFIC LIFE

Economic History and Interdisciplinarity *(On the Scientific Seminar at Higher School of Economics)* 156

И. Зайцева[1]

Спорт глазами экономиста: современное состояние предмета

В статье представлен обзор современных исследований в области экономики спорта. Спорт представляет значительный интерес для экономистов, во-первых, ввиду растущего экономического и политического значения данной отрасли, и во-вторых, ввиду возникновения в спорте многочисленных коллизий, связанных с несовершенными рынками, правами собственности, институциональным дизайном и другими вопросами, представляющими первоочередной интерес для современной экономической науки. В статье иллюстрируются и анализируются возможности экономического анализа спортивной отрасли и формулируются нерешенные задачи в этой области.

Ключевые слова: экономика спорта, контракты, провалы рынков, дизайн соревнований.

JEL: Z20, Z22, Z28.

Спорт играет все большую роль в экономике, политике и общественной жизни современных стран. Рыночные доходы мировой спортивной отрасли в 2014 году оцениваются в 145 млрд долл., что составляет 0,1% мирового ВВП (statista.com). В развитых странах доля спорта в ВВП достигает 3%. Вклад спорта в ВВП увеличивается с увеличением доходов на душу населения[2], поэтому можно ожидать возрастающего экономического вклада спортивной отрасли в будущем. Растет и политическое значение спорта: национальные спортивные достижения служат для повышения международного и внутреннего имиджа государств (Wicker et al., 2012; Heere et al., 2013).

Спорт признается международными организациями эффективным средством экономического развития (Beutler, 2008) и при этом способствует накоплению человеческого и социального капитала, социальной мобильности и преодолению бедности (Beutler, 2008; Seippel, 2006). Общая оценка социального эффекта спорта с учетом названных факторов является важной и не до конца решенной задачей (Lee et al., 2013).

Для экономистов спорт представляет собой не только важное, но и крайне интересное поле исследований, где присутствуют основные темы и проблемы современной экономики – рынки и регулирование, дизайн институтов, асимметричная информация, права собственности и пр. Нетривиальность экономики спорта связана с наличием в спортивной сфере общественных благ, экстерналий и других предпосылок провалов рынка, несовершенной конкуренции, сложных агентских отношений, контрактов и стимулов. Дело еще более усложняется нерыночной природой большинства продуктов спортивной отрасли и высокой конкурентностью профессионального спорта. Вдобавок современный спорт, будучи подверженным провалам рынка, существует главным образом на рыночной основе, и возникает вопрос о соответствии коммерческих интересов инвесторов, спонсоров, хозяев команд и администраторов спортивных лиг и ассоциаций интересам и потребностям общества.

[1] Зайцева Инна Андреевна (izaytseva@hse.ru), аспирант Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва)

[2] The European Commission, Directorate-General Education and Culture (2012). Study on the Contribution of Sport to Economic Growth and Employment in the EU

Так, на различных спортивных рынках часто встречается ограничение конкуренции (например, ограничение входа команд в лигу, сговор участников лиги при найме спортсменов, продаже билетов и прав на трансляцию), которое может быть неэффективным и нуждается поэтому в антимонопольном регулировании. Встречается в спорте и обратная ситуация чрезмерной конкуренции, которая приводит к неэффективному переинвестированию с точки зрения общества, когда участники соревнований слишком сильно стремятся к победе, и ресурсы спортивной отрасли расходуются при этом неэффективно с общественной точки зрения.

Большое значение в спорте имеют внешние эффекты (экстерналии), главным образом, потому, что фактором успеха как правило является относительный, а не абсолютный результат. Экстерналии возникают и ввиду того что в командных видах спорта участники дополняют друг друга, и вклад отдельного атлета зависит от действий товарищей по команде. Из-за наличия внешних эффектов в спорте могут возникать искажения зарплат спортсменов, а также стимулов к победе.

Спорт интересен экономистам и возможностью тестирования в «естественных экспериментах» различных положений и выводов экономической теории. Характерным примером является популярное в экономике спорта обращение к теореме Коуза (см. ниже), согласно которой наиболее эффективное использование активов и ресурсов (например, спортсменов) достигается вне зависимости от распределения прав собственности. Спорт предоставляет возможность наблюдать и анализировать разнообразные коллизии на рынке труда, в том числе ограничение заработных плат, высокую международную мобильность спортсменов, и пр. Наконец, интерес экономистов к спорту объясняется качеством и количеством данных спортивной статистики, которые обычно находятся в открытом доступе.

Экономика спорта начала развиваться относительно недавно, но весьма активно, превратившись в «догоняющую» область экономической науки. Несмотря на «задержку на старте», экономика спорта уже занимает значимое место среди других направлений экономических исследований. В настоящий момент в базе цитирования Scopus зафиксировано 6,7 тыс. статей о спорте в области экономики и бизнеса, что лишь в три раза меньше числа статей по экономическому росту. Динамика публикаций статей по экономике спорта в базе Scopus представлена на рис.1.

Рис. 1. Статьи по экономике спорта в Scopus.

Источник: scopus.com

В экономике спорта накоплены интересные для широкой экономической аудитории концепции и результаты, убедительно демонстрирующие силу экономических методов и подходов в анализе и объяснении данной отрасли человеческой деятельности. Насколько нам известно, в научной литературе – как русскоязычной, так и мировой, отсутствуют систематические обзоры выполненной в данной области исследований, и настоящая статья имеет целью отчасти заполнить данный пробел. Особое внимание уделяется тому, как в экономике спорта с пользой применяются положения современной экономической теории, касающиеся контрактов, прав собственности, дизайна механизмов и пр. Обсуждаются также потребности и возможности экономического анализа российского спорта. Исследования по экономике спорта в России находятся на ранней стадии, и мы указываем перспективные направления работ в данной области. В статье также обращается внимание на новые возможности использования культурных особенностей различных стран как фактора спортивных достижений, в том числе национальных особенностей социального капитала.

В настоящей статье основное внимание уделяется спорту высших достижений, так как именно здесь генерируется основная часть доходов спортивной отрасли, и возникает больше интересных для экономиста исследовательских вопросов. Тем не менее, мы коснемся и массового спорта, так как он создает значимые макроэкономические эффекты.

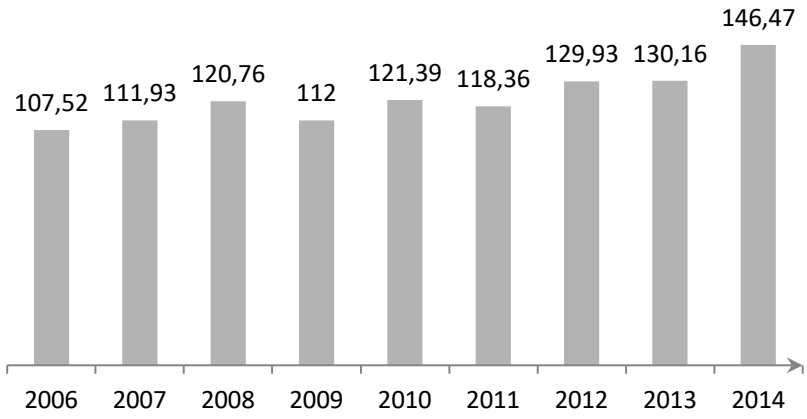
Далее в статье последовательно анализируются основные разделы экономики спорта: макроэкономика спортивной отрасли, права собственности и контракты, провалы спортивных рынков, регулирование и государственная поддержка, дизайн соревнований и факторы национальных спортивных достижений. В заключении обсуждаются перспективы дальнейших исследований в экономике спорта.

Макроэкономика спорта

Спорт является значимой отраслью мировой экономики, занимая более весомые позиции в экономически развитых странах. В ЕС спортивная отрасль сравнима по размерам с суммарным вкладом в ВВП сельского хозяйства, лесоводства и рыболовства. Кроме того, эластичность чистого дохода спортивной отрасли по национальному доходу в ЕС составляет 1.14, то есть с ростом национального дохода можно ожидать увеличения роли спорта в экономике.
В спортивной отрасли выделяются две подотрасли, имеющие принципиальные различия – спорт высших достижений, или профессиональный спорт, и массовый спорт.
Спорт высших достижений отличается главным образом ограниченным числом участников отрасли и, следовательно, особой конкурентной средой. Спрос на спорт высших достижений является массовым, учитывая огромный общественный интерес, однако предложение по очевидным причинам ограничено. Среди издержек спорта высших достижений преобладают затраты на атлетов, инфраструктуру и оборудование. Основной является первая категория издержек, поскольку речь идет об ограниченном круге уникальных спортивных талантов.

Доходы спортивной отрасли формируются из спонсорства, продажи билетов, прав на медиатрансляции и спортивных товаров. Динамика доходов спортивной отрасли представлена на следующем графике (рис.2).

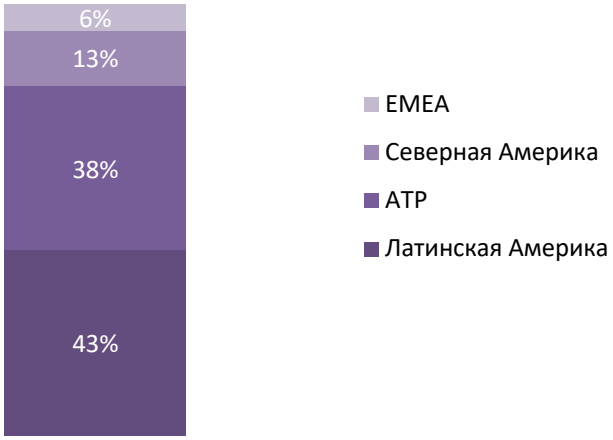
Рисунок 2. Доходы мировой спортивной отрасли, млрд долл.



Источник: statista.com

Спонсорство составляет около 30% всех доходов отрасли, примерно столько же – доходы от продаж билетов, около 25% - продажи прав на медиатрансляции, и около 14% – продажи спортивных товаров. Наибольшая доля этих доходов мировой спортивной отрасли приходится на Европу, Ближний Восток и Африку. Северо-американская спортивная отрасль генерирует ежегодный доход, превышающий 50 млрд долл. Европейский футбольный рынок является одним из крупнейших мировых спортивных рынков и оценивается в 23.8 млрд долл., около половины дохода которого создается лигами «большой пятерки» (Англия, Германия, Испания, Италия и Франция).

Рисунок 3. Распределение доходов мировой спортивной отрасли по регионам в 2013 г.



Источник: statista.com

Помимо значительных доходов, спорт высших достижений создает весомые политические и социальные эффекты. Национальные спортивные успехи вызывают чувства гордости и единства нации, а также поднимают престиж страны на мировом уровне.
Что касается массового спорта, то его макроэкономический вклад определяется в первую очередь инвестициями в человеческий капитал посредством влияния на здоровье и производительность труда. Спорт также влияет на социальный капитал страны, способствуя развитию спортивных клубов и ассоциаций. Установлено, что массовый спорт сокращает масштабы бедности, преступности, алкоголизма и наркомании. Таким

образом, помимо рыночных, массовый спорт создает нерыночные блага, которые способствуют экономическому росту. Мировой доход от рыночных услуг массового спорта оценивается в 75 млрд долл. в 2012 году (statista.com).
Массовый спорт и спорт высших достижений связаны между собой. С одной стороны, спорт высших достижений в значительной степени определяет популярность массового спорта. С другой стороны, развитие спортсменов начинается в юном возрасте в общих спортивных учреждениях, и уровень и распространенность массового детского спорта определяют впоследствии уровень профессиональных спортсменов. Оценка прямых и взаимных макроэкономических эффектов спорта высших достижений и массового спорта является весьма сложной задачей. Экономисты предлагают различные методы оценивания рыночного вклада спортивной отрасли в национальный доход, а также социальных эффектов спорта (Lee et al., 2013), но в этой области остается немало нерешенных вопросов.

Права собственности и контракты в спорте

Один из основных принципов экономической теории – теорема Коуза – гласит, что первоначальное распределение прав собственности не имеет значения для эффективности использования имеющихся ресурсов, если стороны могут с небольшими транзакционными издержками договориться о Парето-оптимальном использовании ресурсов. В тоже время ряд исследований (см., напр., Grossman, Hart, 1986) указывают на то, что ввиду информационной асимметрии, неполноты контрактов и по иным причинам эффективность использования ресурсов не нейтральна к распределению прав собственности.

Спорт дает хорошую возможность протестировать теорему Коуза на примере спортсменов, команд и спортивных лиг. Контракты в спорте влияют на стимулы спортсменов, клубов и в итоге на распределение сил между командами лиги. Теорема Коуза для спортивных лиг позволяет ожидать, что вне зависимости от изначального распределения прав собственности на контракты с атлетами, спортсмен окажется в той команде, для которой он представляет наибольшую ценность (Rottenberg, 1956).
В дальнейшем в нескольких естественных экспериментах, где изменение прав собственности влияло на трудовой контракт спортсмена, экономисты нашли как подтверждения, так и опровержения теоремы Коуза.

Впервые такой естественный эксперимент произошел в 1976 г. в бейсбольной премьер-лиге США (Szymanski, 2003). Игроки приобрели статус свободного агента после шести лет стажа в лиге. Владельцы клубов ожидали, что такое нововведение повлечет за собой переход сильнейших ветеранов лиги в команды крупных городов, и ухудшит конкурентный баланс лиги (который предполагает оптимальный уровень неопределенности исхода соревнования). Большинство исследователей обнаружили или отсутствие изменений, или некоторое улучшение в конкурентном балансе (Szymanski, 2007).

На примере изменения прав собственности на трудовые контракты на европейском футбольном рынке в 1995 г, известного как «правило Босмана», экономистам удалось продемонстрировать явное нарушение теоремы Коуза, и таким образом подтвердить значимость прав собственности в спорте высших достижений. Правило Босмана позволило игрокам с истекшим сроком контракта переходить в другой клуб без выплаты компенсации предыдущему владельцу, тогда как до его введения клуб имел право на

компенсацию в течение двух с половиной лет после истечения срока контракта. Эти изменения повлекли за собой значительное перераспределение талантов в пользу наиболее крупных по размеру доходов лиг (Kesenne, 2007).

Одно из объяснений нарушения теоремы Коуза предполагает, что у игроков есть собственные предпочтения на множестве команд, которые определяют выбор игрока, если последний является свободным агентом (Rosen, Sanderson, 2001). Другое объяснение состоит в том, что существуют предпочтения потребителей относительно лояльности игроков своей команде, которые препятствуют переходу игроков в клуб, наиболее высоко оценивающий игрока (Szymanski, 2003). В силу неоднозначности полученных выводов исследования прав собственности в спорте высших достижений остаются актуальными по сей день. Значимость прав собственности связана помимо прочего с тем, что от них зависят стимулы к инвестированию в находящиеся в собственности активы, особенно если такие инвестиции ненаблюдаемы и не могут быть сделаны частью контракта (Grossman, Hart, 1986). Такого рода ситуации распространены в спорте, где инвестиции в спортивный талант начинаются с детства и продолжаются в течение профессиональной карьеры атлета. Такие инвестиции высокорискованны, поскольку лишь очень небольшой процент спортсменов добивается успеха, и доходы атлетов сконцентрированы в высших лигах, которые ограничены в количестве команд.

Долгосрочные контракты с исключительными правами на сотрудничество со спортсменом дают значительный стимул для нанимателей высшей лиги финансировать развитие талантов молодых спортсменов и впоследствии тем самым занижать гонорары спортсменов за счет исключительных прав найма. Введение статуса свободного агента для спортсменов значительно уменьшает стимулы к финансированию развития талантов молодых игроков нанимателями из высшей лиги, так как актив, в который может инвестировать клуб, ему уже не принадлежит. Аналогичный эффект известен в теории отраслевых рынков, где инвестиции в продвижение товара могут не окупаться, поскольку покупатель может приобрести товар у дилера, который не нес такого рода затраты и может поэтому предложить лучшие условия для покупки (Joskow, Tirole, 2005). В таком случае инвестирование в большей степени ложится на самих игроков, но вместе с тем возрастает и размер гонораров при последующем найме свободного агента (Rosen, Sanderson, 2001).

Увеличение длительности контракта при владении клубом правами на контракт при прочих равных ухудшает результаты спортсмена. Это объясняется тем, что снижается стимул для спортсмена поддерживать свой имидж на рынке трансферов. При анализе динамики усилий в рамках одного контракта на эмпирических данных было показано, что чем ближе срок окончания контракта, тем больше усилий прилагает спортсмен. Этот результат также объясняется стимулами спортсмена получить более выгодный контракт в будущем (Frick, 2007). Данный пример является примером постконтрактного оппортунизма («морального риска»).

В спорте клубы часто стремятся заключить более длительные контракты с лучшими спортсменами, так как желают удержать их в команде. При этом увеличение длительности заключаемого контракта стимулирует спортсменов к развитию таланта для получения такого контракта. С другой стороны, после заключения более длительного контракта спортсмен «почивает на лаврах» и прилагает меньше усилий, что является нежелательным для нанимателя. Таким образом, клубу необходимо определить оптимальное правило определения срока контракта для достижения наивысших результатов команды.

Заметим, что аналогичная проблема дестимулирующего эффекта долгосрочных (иногда пожизненных) контрактов возникает и в академической среде, где молодые ученые прилагают чрезвычайные усилия для получения пожизненного контракта, а затем нередко позволяют себе «расслабиться», и научная продуктивность в таком случае падает (см. Panova, Yudkevich, 2011). Похожие коллизии возникают и при определении длительности патента: более длительный срок патента стимулирует исследовательскую активность, но снижает выигрыш общества от инноваций. (Denicolo, Franzoni, 2003).

После введения «правила Босмана» длительность контракта на европейском рынке увеличилась в среднем на 20% (или на 6 месяцев) (Frick, 2007). Это привело к снижению риска недобросовестного поведения игроков (Feess et al., 2004), поскольку перераспределение прав собственности в пользу спортсменов происходит вместе с перераспределением дохода в их пользу, что приближает цели спортсмена к целям клуба.

Уже отмечалось, что с приближением окончания контракта уровень усилий спортсменов возрастает, однако при уменьшении вероятности заключения следующего контракта уровень усилий спортсмена значительно уменьшается (Krautmann, Solow, 2009). Так как результат командной игры складывается из усилий всех игроков команды, этот эффект должен наблюдаться и для результата команды (Frick, 2007), однако имеющиеся эмпирические исследования пока не дают ясного ответа на сей счет.

Провалы спортивных рынков

Экономическая теория объясняет провалы рынков несовершенной конкуренцией, экстерналиями, наличием общественных благ и асимметричной информацией. Все эти эффекты имеют место на спортивных рынках, «провалы» которых таким образом возникают повсеместно. Предотвращение подобных провалов и повышение эффективности спортивной отрасли создает потребность в государственном регулировании (см. следующий раздел статьи) и саморегулировании спорта.

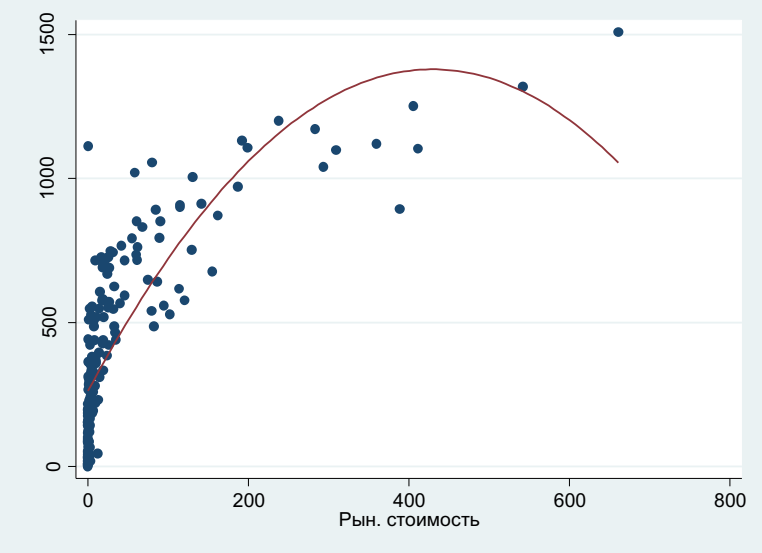
Характерным примером провала спортивных рынков является «гонка вооружений», когда в погоне за победой владельцы клубов могут платить спортсменам зарплату, превышающую предельную отдачу на их усилия (Rosen, Sanderson, 2001). Аналогичная ситуация расточительной и поэтом общественно неэффективной конкуренции возникает в т.н. патентных гонках (Fudenberg D. et al., 1983). Спорт и исследования схожи тем, что победитель в обоих случаях может быть только один и получает «почти все». Чем выше участниками оценивается выигрыш, тем значительнее будет масштаб переинвестирования и потерь лиги и общества в целом (Dietl et al., 2008).Особенностью конкуренции в гонке патентов является возможность выигрыша даже при значительном отставании, что стимулирует отстающих в гонке двигаться вперед (Fudenberg D. et al., 1983). Возможность выигрыша аутсайдера в спорте, вероятно, ниже, чем в гонке патентов, и отслеживать успех конкурентов в спорте проще, однако такая возможность тем не менее сохраняется, а вместе с ней интрига и внимание публики к соревнованиям.

Возникновение «гонки вооружений» наиболее вероятно в случае близких по силе команд. В случае инвестиций в инновации переинвестирование усиливается с ростом рискованности проекта и может привести к образованию инвестиционных пузырей, в том числе ввиду значительной неопределенности относительно ценности достижения, за которое ведется конкурентная борьба (DeMarzo et al., 2007). Распространяя этот вывод на

спортивную отрасль можно предположить, что риск переинвестирования будет выше в тех лигах, где силы команд распределены более равномерно.

Инвестиции в талант спортсменов играют огромную роль в успехе команды. Это может быть продемонстрировано на графике связи между очками национальных сборных в рейтинге FIFA 2014 и оценкой рыночной стоимости игроков сборных (рис. 4). Вместе с тем обращает на себя внимание круто падающая предельная отдача на рыночную стоимость игроков, что является явным признаком переинвестирования в результате «гонки вооружений». Рыночная стоимость команд в квадратичной зависимости объясняет около 65% вариации очков рейтинга FIFA в регрессионной модели.

Рисунок 4. Рыночная стоимость и успех сборных по футболу в 2014 г.



Источники: transfermarkt.com, fifa.com

Еще одним фактором «гонки вооружений» является относительность результатов (Nalebuff, Stiglitz, 1983). Вознаграждение за относительный результат искажает стимулы команд и атлетов с точки зрения наилучшего использования ресурсов спортивной отрасли. Во-первых, неопределенность результата, от которого зависит вознаграждение спортсмена, обременяет участника такой конкуренции чрезмерными рисками, и уровень усилий зависит в таком случае от отношения индивида к риску. В то же время лишь частичная связь вознаграждения с результатами для страховки избегающего риска атлета от неопределенности имеет дестимулирующий эффект. Такого рода дилемма, типичная для агентских отношений вообще, в случае экономики спорта принимает особенно острый и трудно разрешимый характер. «Гонка вооружений» также возникает не только между командами, но и между самими спортсменами. Решение одного спортсмена инвестировать в свои способности влияет на позицию других спортсменов в рейтинге и побуждает их к аналогичным усилиям.

Спортивные рынки отличаются также повсеместными барьерами входа и выхода; трудно найти другую отрасль, где такие барьеры встречались бы столь же часто. Так, спортивные контракты зачастую заключаются на длительный срок и предусматривают значительные неустойки за расторжение контракта игроком. Конечно, такие контракты понижают стоимость игроков, так как ограничивают возможности перехода в конкурирующий клуб за более высокую зарплату. Экономисты применяют модель клуба-монопсониста для анализа ситуации на спортивном рынке труда, и эмпирические данные подтверждают

предсказания теории о заниженной цене покупки игроков клубами-монопсонистами (Rosen, Sanderson, 2001).

Барьеры входа в спорте используются, главным образом, для выравнивания баланса сил команд-соперников в лиге. Баланс сил в спорте можно рассматривать как отдельный фактор коммерческого успеха лиги наравне со средним уровнем входящих в нее команд, так как потребители спортивных зрелищ ценят непредсказуемость исхода. Как правило, чем выше барьеры входа, тем большее внимание зрителей вызывает лига (Rosen, Sanderson, 2001). Таким образом, выстраивается иерархическая вертикаль лиг. Границы лиг задаются ограничениями зарплаты спортсменов и сверху, и снизу, так как участие как слишком сильных, так и слишком слабых спортсменов понижает качество лиги.

Внимание потребителей, посещающих матчи или следящих за трансляциями, как правило, сильно смещено в сторону премьер-лиг. Это объясняется тем, что издержки производства спортивных зрелищ слабо зависят от количества потребителей, и средние издержки падают с ростом числа потребителей. Поэтому премьер-лиги готовы предложить зрителям наиболее интересное и массовое зрелище. Таким образом, в спорте действует эффект экономии от масштаба, которая за счет трудо-интенсивности производства позволяет зарплатам спортсменов возрастать до значительных размеров (Rosen, Sanderson, 2001).

Помимо внешних стимулов ограничения входа ради выравнивания баланса сил лиги, команды лиги имеют внутренний стимул ограничивать вход других команд с целью максимизации собственной прибыли. При этом возникает конфликт интересов между командами и лигой – команды стремятся, чтобы в лиге число участников было меньше оптимального с точки зрения максимизации суммарных доходов лиги. Это происходит отчасти потому, что увеличение числа участников уменьшает вероятность победы отдельного клуба, тогда как с точки зрения лиги в целом неважно, кто окажется победителем (Szymanski, 2003).

С другой стороны расширение лиги может оказаться выгодным для участников, поскольку в противном случае повышается угроза появления новой конкурирующей лиги, и потери от ее появления значительно превысят потери от вхождения новой команды в лигу. На практике новой команде назначается цена для входа в лигу. Сумма взноса («налог Пигу») определяется суммой альтернативных стоимостей сохранения прежнего числа команд. Однако в реальности расширение лиги до эффективного размера недостижимо, так как при входе новой команды возникают риск недобросовестного поведения и проблема неблагоприятного отбора в условиях несовершенной информации, и с ростом числа участников устойчивость лиги-картеля падает (Szymanski, 2003).

Лиги-картели в спорте не только ограничивают вход новых команд, но также совместно продают права на трансляции матчей. Это приводит к неэффективному объему продаваемых прав. На примере английской футбольной лиги показано, что вследствие ограничения продажи прав на трансляции матчей командами-участниками лиги доходы лиги оказываются ниже, чем в отсутствие таких ограничений. Команды в этой ситуации считают, что если каждая из них будет принимать решение о продаже самостоятельно, то каждая будет стремиться продать права на трансляцию всех своих матчей, а продажа прав на трансляцию снижает посещаемость матчей. Между 1993 и 2001 годами в среднем транслировались только 60 матчей премьер-лиги из 380 сыгранных за сезон. Однако эконометрический анализ позволяет сделать вывод о том, что трансляция матчей

незначимо влияет на посещаемость, и следовательно, лига-картель лишает себя значительной доли доходов при таком сговоре (Forrest et al., 2004).
.

Регулирование и государственное финансирование в спорте

Для спорта, как следует из вышеизложенного, характерен особый тип конкуренции, который делает необходимым ограничение числа участников и ставит результат команды в зависимость от уровня и усилий других участников. Такая конкуренция может оказаться общественно неэффективной и поэтому требует регулирования спортивной отрасли.

В частности, может возникнуть необходимость в ограничении чрезмерной «гонки вооружений», ведущей к общественно неэффективному переинвестированию в навыки спортсменов. В то же время абсолютный уровень мастерства спортсменов лиги имеет значение для зрителей, и до некоторой степени его накопление является полезным. «Золотая середина» в спортивной «гонке вооружений» не определена в существующей литературе из-за проблем измерения общественной отдачи на спортивные достижения. Примером признака переинвестирования в спортивные достижения является использование допинга в спорте (Rosen, Sanderson, 2001). Запрет такой практики объясняется ее чрезмерными общественными издержками в виде вреда здоровью спортсменов, которые считаются заведомо превосходящими возможное увеличение доходов спортивной отрасли.

Другие способы ограничения «гонки вооружений» включают ограничения на убыточность клубов («финансовый фэйр-плей») в европейском футболе, что не позволяет клубам тратить на усиление позиций команды больше средств, чем команда может заработать. В США также вводились ограничения на расходы клубов, дабы вывести конкуренцию на оптимальный для зрителей уровень. Такие меры ограничивают конкуренцию, противоречат антимонопольному законодательству, и приводят к ограничению заработных плат и трансферной стоимости спортсменов. Правило «финансового фэйр-плей» в европейском футболе в конечном счете приводит к укреплению позиций контролирующего органа – УЕФА и росту прибыльности доминирующих клубов (Peeters, Szymanski, 2014), поскольку оно исключает возможность покрытия убытков внешними инвесторами и лишает менее успешные команды возможности повысить свои шансы на успех. Потенциально такая мера является эффективным средством снижения уровня заработных плат без значительного снижения доходов клубов и способна предотвращать излишнюю конкуренцию. Тем не менее, данное правило оказывается гораздо менее эффективным с точки зрения оптимизации конкурентного баланса по сравнению с альтернативным инструментом ограничения заработных плат, которое активно используется в США. Заметим также, что проблема ограничения конкуренции не возникает с такой остротой в индивидуальных видах спорта, которые допускают больший разброс размеров призов и ограничивают участие в соревнованиях только квалификацией спортсменов.

Отметим также государственное финансирование общественных благ в спорте, таких как представление страны на международном уровне, поддержка проведения крупных спортивных мероприятий (олимпиады, чемпионаты мира и т.п.), а также создание спортивной инфраструктуры. Государство также оказывает поддержку массовому спорту ввиду роли последнего в накоплении человеческого и социального капитала.

Дизайн соревнований

Главной коммерческой целью при проведении спортивных соревнований является привлечение внимания зрителей. Зрители ценят неопределенность результата каждого матча и соревнований в целом, а также абсолютный уровень спортсменов и команд. Главным вопросом дизайна соревнований является установление правил, приводящих к оптимальному числу команд в лиге, которые близки между собой по силам и прилагают максимальные усилия для победы. Экономисты анализируют организацию соревнований в рамках теории дизайна механизмов, в том числе по аналогии с проведением аукциона. В обоих случаях дизайн максимизирует определенную целевую функцию, где сила команд в случае соревнования аналогична готовности платить в случае аукциона (Szymanski, 2003). Важное отличие состоит в том, что если в случае аукциона готовность заплатить задана экзогенно, то в случае соревнования задача дизайна заключается не только в определении сильнейшего, но и в стимулировании более высокого уровня усилий всех участников соревнования. Стимулирование усилий – нетривиальная задача, так как, например, в командных видах спорта, результат участников можно оценивать только относительно, и кроме того, усилия – не единственный фактор, влияющий на результат.

Принципы организации индивидуальных и командных соревнований различаются между собой. В командных видах спорта игроки действуют как наемные работники в интересах клуба, тогда как в индивидуальных видах спорта спортсмены действуют как индивидуальные предприниматели. Спрос на индивидуальные соревнования зависит от силы спортсменов и прилагаемых ими усилий. Спрос на командные соревнования устроен более сложно. Болельщики, как правило, болеют не за одного игрока, а за команду, которая ассоциируется с определенной территорией, и могут поэтому поддерживать и сравнительно слабую команду, если она представляет их место проживания (Szymanski, 2003). Таким образом, организаторы соревнований могут быть заинтересованы в создании таких соревнований, в которых каждая команда может выиграть, иначе фанаты безнадежных команд перестанут следить за соревнованиями.

В индивидуальных соревнованиях доход организатора зависит от усилий, прилагаемых спортсменами, которые, в свою очередь привлекаются престижем и ожидаемым выигрышем. Экономисты выделяют симметричные и несимметричные соревнования в зависимости от соотношения шансов участников на победу. В симметричных соревнованиях сравниваются варианты единственного приза победителю и нескольких призов. Оказывается, что в случае равных по силе участников единственный приз создает оптимальные стимулы для максимизации дохода организатора. Наоборот, в случае неоднородных по способностям участников может быть оптимально введение дополнительных призов, так как это мотивирует более слабых спортсменов участвовать в соревнованиях и повышает общий уровень усилий, прилагаемых спортсменами (Szymanski, Valletti, 2004).

Другой вопрос, который необходимо решить организатору индивидуальных спортивных соревнований – проводить соревнование в один или несколько этапов. В некоторых видах спорта проведение соревнований в один этап абсолютно нецелесообразно, например, в большом теннисе. Большинство соревнований сочетают в себе одновременное соревнование нескольких спортсменов на поле и несколько этапов соревнования. При этом призы распределяются между участниками, выбывшими на разных этапах. Если размер приза растет линейно с движением по этапам, то стимулы спортсменов прилагать усилия снижаются в каждом следующем этапе, так как количество участников при этом

сокращается и конкуренция становится менее жесткой. Поэтому во многих соревнованиях призы оказываются сильно смещены в сторону последних этапов соревнования для того, чтобы простимулировать спортсменов прилагать больше усилий в борьбе за них (Rosen, 1986).

Если соревнования проходят в несколько этапов, то участники могут постепенно накапливать информацию и пересматривать свои представления о шансах на победу. Здесь также возникает аналогия с патентными гонками, а также с изучаемым в теории отраслевых рынков соперничеством фирм в борьбе за монопольную власть (Fudenberg, Tirole, 1985). При появлении на одном из этапов явного фаворита остальные участники могут выбыть из борьбы, что в спорте происходит, например, в боксе или марафоне, где издержки участия особенно высоки. Организатор соревнований может предотвращать выход спортсменов из соревнований наложением штрафов или искажением информации.

В командном спорте победитель определяется в ходе последовательных матчей, и потребитель также ценит неопределенность. Основным подходом к дизайну командных соревнований является введение различных ограничений и правил с целью повышения неопределенности и выравнивания баланса сил команд. Подобные ограничения часто привлекают внимание антимонопольных органов, так как ограничивают конкуренцию. Первый вопрос, который решают спортивные лиги – распределение игроков между командами. Так как рыночный механизм не гарантирует оптимального распределения, лиги часто стремятся получить монопсонию, дабы максимизировать свой доход. Одним из наиболее известных ограничений на рынке труда является резервное правило бейсбольных лиг США. Это правило запрещало игрокам переходить в другой клуб после первоначального найма. Защитники этого правила утверждали, что при рыночном распределении игроков неизбежно появятся доминирующие команды и команды-аутсайдеры, что приведет к снижению доходов лиги. Однако экономисты поставили этот аргумент под сомнение и пришли к выводу, что резервное правило позволяет клубам занижать заработные платы и перераспределять доходы в свою пользу (Rottenberg, 1956). Второй способ уравнять силы команд в лиге предполагает перераспределение доходов от продажи билетов на матчи между ее участниками. В литературе выдвинут т.н. принцип инвариантности, согласно которому перераспределение доходов от продажи билетов в пользу команды-гостя в определенных пределах не приводит к изменению баланса сил в лиге (Quirk, El-Hodiri, 1973). Эмпирическую проверку данной гипотезы оказалось сложно реализовать, так как правила перераспределения доходов внутри одной лиги менялись редко, а сравнение разных лиг требует учета большого количества различий между ними. Теоретический анализ между тем приводи к выводу, что перераспределение доходов ухудшает баланс сил лиги. Интуиция этого результата такова: для сильной команды снижается ожидаемый выигрыш от инвестиций, а для слабой команды возрастает выигрыш, не зависящий от результата игры (Szymanski, 2003).

Подобно индивидуальному спорту, в командном спорте возникает вопрос о размере призов и распределении общих доходов лиги. Одним из источников общих доходов лиги является продажа прав на трансляции. Призы в чистом виде редко используются в командных видах спорта, но распределение доходов от продажи прав на трансляции может осуществляться в зависимости от результатов команд или по принципу равенства. Выбор между этими возможностями анализируется в литературе с учетом конкурентности рынка труда. Если на рынке труда имеется монопсония, то оптимальным является равномерное распределение доходов, если же на этом рынке за игроков конкурируют лиги, то оптимальным является распределение доходов на основе результатов команд. В

случае совершенного рынка капитала и конкурентного рынка труда распределение доходов согласно результату приводит к улучшению баланса сил в лиге (Palomino, Sakovics, 2001). Этот результат перенесен в экономику спорта из общей экономической теории, однако его применимость остается под сомнением, так как условия совершенства рынка капитала и максимизации прибыли клубами в реальности часто нарушаются (Szymanski, 2003).

Факторы национальных спортивных достижений

Задача объяснения национального спортивного успеха является эмпирической. В литературе рассматриваются экономические, социо-культурные и физические факторы национальных спортивных достижений. Наиболее интересным для экономистов является влияние экономических и социо-культурных факторов, которыми до некоторой степени можно управлять. Все исследования, посвященные этому вопросу, используют данные по различным странам и соревнованиям, в том числе Олимпийским играм и чемпионатам мира, среди которых особое внимание уделяется футбольным чемпионатам. При анализе отдельных видов спорта, включая футбол, обычно используются рейтинги команд. Экономисты считают, что успех стран на Олимпийских играх определяется запасом экономических и человеческих ресурсов, а также уровнем развития государств, вследствие чего основными объясняющими переменными оказываются размер населения и ВВП на душу населения. При этом в некоторых работах данные показатели используются с четырехлетним лагом, учитывая цикл подготовки спортсменов к Олимпиаде. Другие учитываемые в анализе факторы – это климатические условия, уровень смертности, качество питания, потребление протеина, религия, колониальное прошлое, объем рынка газет, городское население, ожидаемая продолжительность жизни, географическая протяженность, военные расходы, судебная система и обучение спортивным дисциплинам в школах, политический режим, а также проведение Олимпийских игр (Andreff, Andreff, 2010). Поскольку Олимпиада является игрой с постоянной суммой, при объяснении успехов одной страны важно учитывать параметры других участников.

Исследования показали, что коммунистический и посткоммунистический режим положительно влияют на количество медалей в Олимпийских играх (Bernard, Busse, 2004). Принимающая страна также завоевывает большее количество медалей при прочих равных условиях – этот ожидаемый результат объясняется тем, что у спортсменов повышается мотивация, они лучше приспособлены к климатическим условиям своей страны и не устают от долгого переезда перед соревнованиями, и болельщики оказывают им большую поддержку (Bernard, Busse, 2004). Кроме того, обнаружен менее сильный, но тоже значимый положительный эффект следующей принимающей страны, что объясняется ранней подготовкой команды к национальной Олимпиаде (Andreff, Andreff, 2010).

Для объяснения числа Олимпийских медалей также используется разделение стран на группы в зависимости от «спортивной культуры» (Andreff, Andreff, 2010), призванное отразить различия в культурных и институциональных условиях, которые приводят к специализации стран на определенных видах спорта. Наиболее удачные модели, объясняющие количество Олимпийских медалей, обладают предсказательной силой порядка 80% (Andreff, Andreff, 2010).

Объяснение результатов чемпионата мира по футболу отличается от объяснения результатов Олимпиады. Во-первых, развитость футбола в странах зачастую не

определяется богатством ресурсами, например, в латиноамериканских странах. Во-вторых, в Олимпийских играх неопределенность в разных видах спорта взаимно компенсируется, тогда как на чемпионате мира по футболу она концентрируется в одном виде спорта. В-третьих, неопределенность усиливается количеством этапов с выбыванием, так как на Олимпийских играх во многих видах спорта это один этап, а чемпионат мира по футболу проводится в 6 этапов (Andreff, Andreff, 2010).

Таким образом, объяснение результатов чемпионата мира по футболу только экономическими, институциональными и социо-культурными факторами проблематично, и требуется дополнение анализа так называемыми «футбольными» факторами. Возможно, по этим причинам количество исследований, объясняющих результаты Олимпийских игр, на порядок превышает количество исследований, объясняющих результаты чемпионатов мира по футболу (Andreff, Andreff, 2010).
Многие факторы объясняют как футбольные рейтинги стран, так и число олимпийских медалей. Среди них ВВП на душу населения, численность населения, проведение чемпионата мира по футболу в стране, климатические условия, городское население, колониальное прошлое, коммунистические режимы и коммунистическое прошлое. В основном все перечисленные факторы совпали по направлению и значимости с эффектами, полученными при объяснении Олимпийских медалей.

Колониальное прошлое значимо для результатов олимпиад, но незначимо для футбольных рейтингов (Leeds, Leeds, 2009). Кроме того, в случае футбола численность населения оказалась значимой только во взаимодействии с дамми-переменной латинской культуры, тогда как по отдельности обе переменные оказались незначимыми (Hoffmann et al., 2002). Интерпретируя этот результат, отличающийся от результатов для Олимпийских игр, авторы утверждают, что размер населения определяет возможный пул талантов лишь в той мере, в какой население предпочитает этот вид спорта остальным (как это имеет место в латиноамериканских странах). В то же время включение в модель квадрата численности населения выявляет убывающий предельный эффект данного фактора (Macmillan, Smith, 2007), то есть с ростом численности населения положительная сила эффекта снижается. Влияние посткоммунистического режима для футбола отличается от олимпиад. Рейтинг ФИФА при прочих равных выше у посткоммунистических стран (Leeds, Leeds, 2009),что объясняется синергией инвестиций в спорт в и большей свободы в настоящем. Примечательно, что бывшие советские республики, за исключением России, являются исключением из этого правила ввиду отсутствия в этих странах национальных сборных в советский период (Macmillan, Smith, 2007).

В исследованиях факторов национальных футбольных достижений в модели включались специфические для футбола переменные, например, дата первого матча национальной сборной по футболу (Macmillan, Smith, 2007). Эта переменная была призвана учесть длительность развития футбола в стране, и оказалась значимой, но отрицательно влияющей на успех национальных сборных. Альтернативным способом учета истории футбола в стране является включение в модель даты вступления страны в ФИФА (Houston, Wilson, 2002). Другая «футбольная» переменная, оказавшаяся значимой в объяснении рейтинга ФИФА – количество выступлений на чемпионате мира по футболу. Она положительно влияет на рейтинг стран (Houston, Wilson, 2002).

Трудовая миграция национальных игроков положительно влияет на результат страны, особенно для стран со слабым национальным чемпионатом (Berlinschi at all., 2013). Этот результат можно объяснить тем, что трудовая миграция игроков в футболе

осуществляется по рыночному принципу, поэтому позволить себе купить иностранных игроков могут чаще всего сильные клубы, которые дают игрокам возможность получить ценный опыт и использовать его при выступлении в национальной сборной. Кроме того, успехи национальных клубов положительно влияют на успех национальной сборной (Leeds, Leeds, 2009).

Для России представляют интерес исследования влияния добычи нефти на футбольные рейтинги (Leeds, Leeds, 2009). В одной из работ обнаружен отрицательный эффект для нефтедобывающих стран, что может служить признаком «ресурсного проклятия» (Foer, 2006). В то же время страны, экспортирующие нефть, добиваются при прочих равных условиях лучших результатов (Leeds, Leeds, 2009), что объясняется более широкими возможностями для финансирования спорта. Примечательно, что такой результат получен при включении дамми экспорта нефти; при этом *объем* экспорта оказывается незначимым (Leeds, Leeds, 2009).

Футбольные достижения объясняются с меньшим успехом, чем национальные – в соответствующих исследованиях удается объяснить до 50% результатов национальных сборных, т.е. значительно меньше, чем в случае олимпиад. К тому же результаты анализа чувствительны к составу выборки стран. Это может быть связано более высокой неопределенностью в футболе по сравнению с Олимпийскими играми, а также влиянием культурных факторов, которые практически не учитываются в существующей литературе. Очевидно, в данной области необходимы дальнейшие исследования. Ввиду того, что футбол является командным видом спорта, успех в котором зависит от успешного взаимодействия игроков, перспективным представляется учет в моделях социального капитала, понимаемого как способность к совместным действиям ради общей цели. Предварительные результаты, полученные на сей счет для выборки европейских стран, говорят о том, что социальный капитал дополняет (мультиплицирует) индивидуальные способности игроков с точки зрения достижений национальных сборных – изложение этих результатов станет предметом отдельной работы.

Экономика спорта в России

В настоящее время в России активно развивается как массовый спорт, так и спорт высших достижений, причем растет экономическое значение обеих подотраслей, а второй из них придается все больший политический вес.

В советский период спорт базировался на государственных организациях – школах, предприятиях, армии. Профессиональный спорт полностью контролировался государственным органом – Госкомспортом и национальные спортивные результаты поддерживались на высшем уровне, так как являлись для режима важным идеологическим и политическим фактором. После распада СССР спорт перешел на рыночную основу и вместе с другими отраслями экономики длительное время находился в упадке (Poupaux, Andreff, 2007). Спортивная отрасль начала расти с остальной экономикой страны, но в отношении массового спорта этот рост был недостаточным: сегодня в России спортом занимаются около 10% населения, тогда как в Европе и США этот показатель достигает 40-60% (Кохановский, 2012).

Спорт высших достижений в России в постсоветский период несколько утратил свои позиции, но до сих пор позволяет стране оказываться в числе лидеров на многих международных соревнованиях. Сегодня основным источником финансирования развития

спорта высших достижений в России является государство или компании с государственным участием. В 2010 г. государственные расходы в области спорта составили 36,2 млрд руб., а расходы на подготовку и проведение Зимней Олимпиады в Сочи в 2014 г. – рекордные 400 млрд руб. (Кохановский, 2012). Схемы финансирования спорта отличаются низкой прозрачностью. Государство часто осуществляет в финансирование в форме госзакупок, при этом стоимость предоставляемых товаров и услуг часто оказывается завышенной (Кохановский, 2012).

Исследования в области экономики спорта в России далеко не столь интенсивны, как за рубежом, и необходима активизация усилий российских экономистов в данной области. В частности, лишь недавно российские ученые включились в исследования дизайна соревнований – в работе (Sonin, Dagaev, 2013) исследуется конфликт интересов команд, участвующих в национальной и международной лигах на примере российских футбольных клубов. Существуют также исследования по оценке человеческого капитала спортсменов, в том числе трансферной стоимости (Каменков, 2015; Поляков, Жукова, 2013). В России издается специализированный журнал «Спорт: экономика, право, управление», в котором рассматриваются в основном правовые аспекты спорта в России и в мире, а также проблемы государственного и частного управления в спорте, но отсутствуют экономические исследования спортивной отрасли, аналогичные рассмотренным в данной статье. В частности, до сих пор не предпринимались попытки оценить вклад спорта в экономическое развитие страны, а также потенциал спортивной отрасли (как массовой, так и спорта высших достижений) как драйвера экономического роста России.

Для реализации такого потенциала необходимо повысить вовлеченность в спорт населения страны – Россия значительно отстает в этом отношении от промышленно развитых стран. Что касается профессионального спорта, то для российских клубов характерна хроническая убыточность (Шеметов, 2012), что свидетельствует о неэффективности отрасли, и может стать препятствием участию российских клубов в международных чемпионатах из-за введенных недавно международных требований (например, в футболе) безубыточности клубов. Обсуждаются также различные модели регулирования российского футбола[3] и российского спорта в целом, и возможности экономики спорта в разработке и оценке национальной спортивной политики остаются в России недоиспользованными.

***

Спорт длительное время находился на периферии внимания экономистов, но по мере роста роли и значения спорта в современной экономике и обществе это отставание быстро наверстывается. Спорт интересен экономистам многочисленными коллизиями, требующими применения современных экономических теорий, а также качеством и разнообразием эмпирических данных. Экономика спорта – одна из наиболее быстро развивающихся отраслей в современной экономической науки, и цель настоящей статьи – выявить основные особенности спорта как объекта исследований в рамках современной экономической теории и показать возможности для дальнейших исследований, в частности, в России.

[3] http://www.spartakworld.ru/football/18638-finansovyy-feyr-pley-po-russki.html

Список литературы

Каменков В. (2015). Как определить «стоимость» переходящего спортсмена? //Спорт: экономика, право, управление. №. 2. С. 18—21. [Kamenkov V. (2015). How to determine the “value” of the transiting athlete? //Sport: economics, law, management. №. 2. С. 18—21. (In Russian).]

Кохановский Е. (2012). Спорт как культурная индустрия в России //Вестник Оренбургского государственного университета. №. 7 (143). С. 141—147. [Kokhanovskiy E. (2012). Sport as a cultural industry in Russia //Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta. №. 7 (143). С. 141—147. (In Russian).]

Поляков К., Жукова Л. (2013). Оценка человеческого капитала в профессиональном футболе //Прикладная эконометрика. №. 29 (1). С. 29—44. [Polyakov K., Zhukova L. (2013). Human capital estimation in the professional football //Applied economitrics. №. 29 (1). С. 29—44. (In Russian).]

Шеметов М. Футбол не для бедных: сколько зарабатывают и тратят российские футбольные клубы //Ведомости. № 3151, 25.07.2012. [Shemetov M. Football not for poor: how much do Russian football clubs earn and spend //Vedomosti. № 3151, 25.07.2012. (In Russian).]

Andreff M., Andreff W. (2010). Economic Prediction of Sport Performances: From Beijing Olympics to 2010 FIFA World Cup in South Africa //12th Conference of the International Association of Sport Economists. Portland, June 29th–July 3rd.

Bernard A. B., Busse M. R. (2004). Who wins the Olympic Games: Economic resources and medal totals //Review of Economics and Statistics. Vol. 86, No 1. P. 413—417.

Beutler I. (2008). Sport serving development and peace: Achieving the goals of the United Nations through sport //Sport in society. Vol. 11, No 4. P. 359—369.

Dagaev D., Sonin K. (2013). Winning by Losing: Incentive Incompatibility in Multiple Qualifiers //Working papers by Centre for Economic Policy Research. Series ISSN 0265-8003 "Centre for Economic Policy Research Discussion Paper Series". No. 9373.

DeMarzo P., Kaniel R., Kremer I. (2007). Technological innovation and real investment booms and busts //Journal of Financial Economics. Vol. 85, No 3. P. 735—754.

Denicolo V., Franzoni L. A. (2003).The contract theory of patents //International Review of Law and Economics. Vol. 23, No 4. P. 365—380.

Dietl H. M., Franck E., Lang M. (2008). Overinvestment in team sports leagues: A contest theory model //Scottish Journal of Political Economy. Vol. 55, No 3. P. 353—368.

Feess E., Frick B., Mühlheusser G. (2004).Legal restrictions on outside trade clauses-Theory and Evidence from German Soccer. Discussion paper, №. 1140.

Foer F. (2006). ‘‘How Governments Nurture Soccer,’’ The New Republic On-line. Retrieved October 8, 2006, from https://ssl.tnr.com/p/docsub.mhtml?ij20060619&sjfoer061906, posted June 13, 2006.

Forrest D., Simmons R., Szymanski S. (2004). Broadcasting, attendance and the inefficiency of cartels //Review of Industrial Organization. Vol. 24, No 3. P. 243—265.

Frick B. (2007). The football players' labour market: empirical evidence from the major European leagues //Scottish Journal of Political Economy. Vol. 54, No 3. P. 422—446.

Fudenberg D., Gilbert, R., Stiglitz, J., & Tirole, J. (1983). Preemption, leapfrogging and competition in patent races //European Economic Review. Vol. 22, No 1. P. 3—31.

Fudenberg D., Tirole J. (1985). Preemption and rent equalization in the adoption of new technology //The Review of Economic Studies. Vol. 52, No 3. P. 383—401.

Grossman S. J., Hart O. D. (1986). The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration //The Journal of Political Economy. P. 691—719.

Heere B., Walker, M., Gibson, H., Thapa, B., Geldenhuys, S., & Coetzee, W. (2013). The power of sport to unite a nation: the social value of the 2010 FIFA World Cup in South Africa //European Sport Management Quarterly. Vol. 13, No 4. P. 450—471.

Hoffmann R., Ging, L. C., & Ramasamy, B. (2002). The socio-economic determinants of international soccer performance //Journal of Applied Economics. Vol. 5, No 2. P. 253—272.

Houston R. G., Wilson D. P. (2002). Income, leisure and proficiency: an economic study of football performance //Applied Economics Letters. Vol. 9, No 14. P. 939—943.

Joskow P., Tirole J. (2005). Merchant transmission investment //The Journal of industrial economics. Vol. 53, No 2. P. 233—264.

Kesenne S. (2007). The peculiar international economics of professional football in Europe //Scottish Journal of Political Economy. Vol. 54, No 3. P. 388—399.

Krautmann A. C., Solow J. L. (2009). The dynamics of performance over the duration of major league baseball long-term contracts //Journal of Sports Economics. Vol. 10, No 1. P. 6—22.

Lee S. P., Cornwell, T. B., & Babiak, K. (2013). Developing an instrument to measure the social impact of sport: Social capital, collective identities, health literacy, well-being and human capital //Journal of Sport Management. Vol. 27, No 1. P. 24—42.

Leeds M. A., Leeds E. M. (2009). International soccer success and national institutions //Journal of Sports Economics. Vol. 10, No 4. P. 369—390.

Macmillan P., Smith I. (2007). Explaining international soccer rankings //Journal of Sports Economics. Vol. 8, No 2. P. 202—213.

Nalebuff B. J., Stiglitz J. E. (1983). Prizes and incentives: towards a general theory of compensation and competition //The Bell Journal of Economics. P. 21—43.

Palomino F., Sakovics J. (2001). Inter-league Competition for Talent vs. – Competitive Balance", mimeo, CentER, Tilburg University,

Panova A. A., Yudkevich M. M. (2011). The system of permanent employment at the university: models and arguments //Journal of Law, Economics, & Organization. Vol. 7, No 2. P. 401—409.

Poupaux S., Andreff W. (2007). The institutional dimension of the sports economy in transition countries //International perspectives on the management of sport. P. 99—124.

Quirk J. P., El-Hodiri M. A. (1973). The economic theory of a professional sports league. Government and the Sports Business, Roger Noll, ed. Washington DC: Brookings Institution.

Rosen S. (1986). Prizes and Incentives in Elimination Tournaments //The American Economic Review. P. 701—715.

Rosen S., Sanderson A. (2001). Labour markets in professional sports //The Economic Journal. Vol. 111, No 469. P. 47—68.

Rottenberg S. (1956). The baseball players' labor market //The Journal of Political Economy. P. 242—258.

Szymanski S. (2007). The champions league and the Coase theorem //Scottish Journal of Political Economy. Vol. 54, No 3. P. 355—373.

Szymanski S. (2003). The economic design of sporting contests //Journal of economic literature. P. 1137—1187.

Szymanski S., Ross S. F. (2007). Governance and vertical integration in team sports //Contemporary Economic Policy. Vol. 25, No 4. P. 616—626.

Wicker P., Prinz J., von Hanau T. (2012). Estimating the value of national sporting success //Sport Management Review. Vol. 15, No 2. P. 200—210.

Zaitseva I., Polishchuk L. Social Capital and Performance of National Soccer Teams. (2015). Mimeo.

Economist's view on sport: current state of the field

Inna Zaytseva[1*]

Authors affiliation: [1] National Research University "Higher School of Economics" (Moscow, Russia).

*Corresponding author, email: izaytseva@hse.ru.

The article provides an overview of current research in the field of sports economics. Sport is an area of special interest for economists due to the increasing economic and political significance of this industry. Many economic puzzles arise in sport, such as market failures, property rights, institutional design and many others. The author demonstrates and analyses opportunities for economic analysis in sports industry and formulates unsolved problems in this area.

Keywords: sport economics, macroeconomics, contracts, market failures, contest design.

JEL: Z20, Z22, Z28.