

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2025, Том 17, № 1 / 2025, Vol. 17, Iss. 1 <https://esj.today/issue-1-2025.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/53ECVN125.pdf>

5.2.4. Финансы (экономические науки)

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Прокопьев, Д. В. Формирование практических рекомендаций по применению модели оценки нематериальных активов для различных целей оценки футбольного клуба / Д. В. Прокопьев // Вестник евразийской науки. — 2025. — Т. 17. — № 1. — URL: <https://esj.today/PDF/53ECVN125.pdf>

**For citation:**

Prokopyev D.V. Formation of practical recommendations on the application of the intangible asset valuation model for various purposes of evaluating a football club. *The Eurasian Scientific Journal*. 2025;17(1): 53ECVN125. Available at: <https://esj.today/PDF/53ECVN125.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 336

**Прокопьев Дмитрий Валерьевич**

НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, Россия

Аспирант

E-mail: [dimaprok98@gmail.com](mailto:dimaprok98@gmail.com)

## **Формирование практических рекомендаций по применению модели оценки нематериальных активов для различных целей оценки футбольного клуба**

**Аннотация.** Современный футбол представляет собой не только спортивную, но и экономическую отрасль, где стоимость футбольного клуба определяется множеством факторов. Одним из ключевых элементов, влияющих на рыночную оценку, являются нематериальные активы. Статья посвящена разработке практических рекомендаций по применению модели оценки нематериальных активов футбольных клубов для различных целей — купли-продажи, привлечения инвестиций, выхода на IPO. На основе анализа существующих методологических подходов и лучших практик определены ключевые особенности оценки нематериальных активов в спортивной индустрии, связанные с высокой уникальностью и социальной значимостью оцениваемых объектов, преобладанием качественных и вероятностных оценок над количественными, необходимостью учета интересов широкого круга стейкхолдеров. Систематизированы основные факторы, влияющие на стоимость нематериальных активов футбольных клубов — масштаб и структура фан-базы, имидж и репутация, успешность спортивных результатов, качество инфраструктуры, контрактный потенциал игроков и тренерского штаба. Предложены дифференцированные алгоритмы оценки для ситуаций купли-продажи, привлечения инвестиций и IPO, учитывающие приоритеты и горизонты различных групп стейкхолдеров. Разработаны практические рекомендации по формированию информационной базы для оценки, выбору ключевых допущений и ограничений модели, верификации прогнозных сценариев. Обоснованы инструменты информационного обеспечения оценочной деятельности в футбольном бизнесе — открытые стандарты корпоративной отчетности, системы мониторинга нефинансовых показателей, независимые рейтинги, опросы стейкхолдеров. Результаты исследования вносят вклад в развитие инструментария обоснования справедливой стоимости объектов спортивного бизнеса при совершении сделок и привлечении финансирования, снижение информационной асимметрии на рынке спортивных активов.

**Ключевые слова:** нематериальные активы; футбольный клуб; оценка стоимости; купля-продажа; привлечение инвестиций; IPO; информационное обеспечение

## Введение

Современная индустрия профессионального футбола переживает бурный рост процессов коммерциализации и капитализации, приводящий к многократному увеличению стоимости ведущих клубов, частым сменам владельцев, активным привлечением внешнего финансирования. По данным УЕФА, совокупная трансферная стоимость игроков европейских клубов оценивается в 32,9 млрд евро<sup>1</sup>, а выручка 20 богатейших футбольных франшиз мира по итогам сезона 2022/23 достигла 10,3 млрд евро.<sup>2</sup> При этом большая часть рыночной капитализации современных клубов формируется за счет нематериальных активов — брендов, контрактов, лояльности болельщиков.

В этих условиях вопросы объективной и достоверной оценки стоимости нематериальных активов клубов приобретают особую актуальность для широкого круга стейкхолдеров футбольного бизнеса. Потенциальным инвесторам точная оценка дает возможность принимать обоснованные решения о покупке и продаже активов, определять их справедливую цену. Для менеджмента клубов она служит основой обоснования инвестиционных программ и привлечения капитала. Собственникам оценка необходима для мониторинга эффективности управления стоимостью, бенчмаркинга с конкурентами. Спортивным федерациям и регулирующим органам она требуется для разработки стандартов финансового fair play.

Вместе с тем в силу специфики спортивной индустрии традиционные модели и методы оценки бизнеса оказываются малоприменимыми для работы с нематериальными активами футбольных клубов. Высокая волатильность спортивных и финансовых результатов, двойственный характер создаваемой ценности (экономической и социальной), зависимость от лояльности ключевых стейкхолдеров — все это требует разработки специализированного инструментария оценки, учитывающего отраслевую специфику.

Особую сложность вызывает проблема адаптации универсального оценочного инструментария к прикладным задачам различных групп пользователей-инвесторов, менеджеров, регулирующих органов. Каждый из субъектов оценки имеет свои целевые установки, приоритеты и горизонты планирования, что влияет на выбор ключевых допущений модели, состав используемой информации, интерпретацию полученных результатов. Очевидно, что в сделках M&A будут доминировать соображения финансовой эффективности и возврата на инвестиции, тогда как для фанатского сообщества приоритетом станет сохранение идентичности и социальной роли клуба.

В этой связи актуальной научно-практической задачей становится разработка дифференцированных методических подходов к оценке нематериальных активов футбольных клубов для различных прикладных целей. Решение этой задачи требует глубокой проработки информационной базы оценки, обоснования ключевых допущений и ограничений используемых моделей, отбора наиболее релевантных оценочных индикаторов. Это позволит существенно повысить доказательность и прозрачность оценки, обеспечить баланс интересов различных стейкхолдеров.

---

<sup>1</sup> CGJHNC". Самые дорогие и скромные составы клубов в Лиге Чемпионов, Лиге Европы и Лиге Конференций — Режим доступа — <https://www.sports.ru/football/blogs/3189495.html> (дата обращения: 15.02.2025).

<sup>2</sup> RichweNews. 20 богатейших футбольных клубов впервые превысили сумму в 10 миллиардов евро — Режим доступа — <https://richwewnews.com/20-%D0%B1%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B9%D1%88%D0%B8%D1%85-%D1%84%D1%83%D1%82%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D1%85-%D0%BA%D0%BB%D1%83%D0%B1%D0%BE%D0%B2-%D0%B2%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8B/> (дата обращения: 15.02.2025).

Научная новизна исследования заключается в развитии методологии и инструментария стоимостной оценки нематериальных активов спортивной индустрии, обосновании комплексных моделей, интегрирующих финансовые и нефинансовые, количественные и качественные индикаторы ценности, генерируемой футбольными клубами для различных стейкхолдеров. Разработанные алгоритмы оценки для различных целевых аудиторий и процедуры их информационно-аналитического обеспечения создают фундамент для принятия обоснованных инвестиционных решений, балансировки интересов участников сделок с футбольными активами.

Практическая значимость предлагаемых подходов связана с возможностью их использования менеджментом, собственниками, потенциальными инвесторами футбольных клубов при подготовке и реализации сделок по купле-продаже долей, привлечению акционерного и долгового капитала, выходу на IPO. Дифференциация оценочных процедур в разрезе конкретных транзакционных ситуаций и групп пользователей позволит повысить адресность и релевантность итоговых результатов оценки, обеспечить более сбалансированный учет финансовых и нефинансовых факторов создания стоимости.

Цель статьи заключается в формировании практических рекомендаций по применению модели оценки нематериальных активов футбольных клубов для различных прикладных целей — купли-продажи, привлечения инвестиций, выхода на IPO.

Объектом исследования выступают экономические отношения, возникающие в процессе оценки нематериальных активов футбольных клубов при совершении сделок и привлечении инвестиций.

Предметом исследования является совокупность методических инструментов и организационно-информационных механизмов оценки нематериальных активов в спортивном бизнесе.

## 1. Материалы и методы

В процессе исследования применялись общенаучные методы логического, системного и сравнительного анализа, синтеза, индукции и дедукции, а также специальные методы оценки бизнеса — дисконтированных денежных потоков, рыночных мультипликаторов, избыточных прибылей, реальных опционов.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Выявить ключевые особенности оценки нематериальных активов в спортивной индустрии, определяющие специфику используемых моделей и информационного обеспечения.
2. Систематизировать основные факторы формирования стоимости нематериальных активов футбольных клубов с учетом интересов различных стейкхолдеров (инвесторов, менеджеров, болельщиков).
3. Разработать дифференцированные алгоритмы и методические подходы к оценке нематериальных активов клубов для различных целей (купля-продажа, привлечение инвестиций, IPO).
4. Предложить практические рекомендации по верификации ключевых допущений оценочных моделей, выбору прогнозных сценариев и учетных политик.
5. Обосновать инструменты информационного обеспечения процесса оценки в футбольном бизнесе — стандарты раскрытия информации, системы нефинансовой отчетности, рейтинги и опросы стейкхолдеров.

Теоретической базой исследования послужили фундаментальные положения концепции оценки бизнеса, управления стоимостью компании, экономики спорта, научные труды ведущих специалистов в области оценочной деятельности и финансового менеджмента спортивных организаций. В частности, проблемам учета нематериальных активов в финансовой отчетности спортивных клубов посвящены работы И.В. Солнцев [1], Е.А. Чучина [2]. Специфику применения методов затратного, сравнительного и доходного подходов для оценки спортивных активов и франшиз раскрывают П. Хоэнштайн и В.Ю. Черепанов [3], К.В. Туманян [4].

Методологической основой для разработки дифференцированных подходов к оценке для различных целевых аудиторий (менеджмент, инвесторы, регуляторы) выступили концепции стейкхолдерского подхода к управлению стоимостью О.В. Ефимова [5], а также методология анализа value drivers О. Efimova, V. Samohina [6].

Отдельного внимания заслуживают работы, раскрывающие особенности оценки футбольных клубов в контексте сделок M&A (И.В. Солнцев [7]) и первичных размещений акций (М.В. Капин [8]).

В качестве информационно-эмпирической базы исследования использовались данные финансовой и управленческой отчетности европейских футбольных клубов, материалы due diligence крупнейших сделок в спортивной индустрии, требования фондовых бирж к раскрытию информации (LSE, NYSE, HKEX), стандарты нефинансовой отчетности (GRI, AA1000, IR), аналитические отчеты международных консалтинговых компаний (KPMG, PWC, E&Y).

## 2. Результаты и обсуждение

Проведенный анализ существующих методологических подходов и лучших практик оценки бизнеса в спортивной индустрии позволил выявить ряд ключевых особенностей, отличающих ее от классических отраслей экономики:

1. Уникальность и социальная значимость оцениваемых активов. В отличие от типовых промышленных предприятий, каждый футбольный клуб уникален по таким параметрам, как история, бренд, культура, что существенно затрудняет поиск сопоставимых аналогов. При этом ценность клубов не сводится к чисто экономическим выгодам, а включает целый спектр социальных и эмоциональных элементов, значимых для местных сообществ.

2. Преобладание качественных и вероятностных оценок над количественными. Традиционные метрики финансового анализа имеют ограниченную применимость в силу слабой прогнозируемости спортивных результатов, высокой зависимости доходов от трансфертной активности, лояльности болельщиков. Это требует комплексного учета как монетарных, так и немонетарных факторов создания стоимости.

3. Наличие широкого круга стейкхолдеров с различающимися интересами. Если для классического бизнеса приоритетом является максимизация акционерной стоимости, то в спорте необходим баланс финансовых и нефинансовых целей собственников, менеджмента, игроков, болельщиков, спонсоров. Соответственно, оценка должна учитывать весь спектр создаваемых ценностей — как экономических, так и социально-репутационных.

4. Высокая роль государства как стейкхолдера и регулятора. В силу особой социальной значимости спорта органы власти выступают не только как инфраструктурные инвесторы и грантодатели, но и как регуляторы финансовой устойчивости клубов, гаранты справедливой конкуренции. Это накладывает дополнительные институциональные ограничения на параметры оценочных моделей.

Обозначенная специфика обуславливает необходимость адаптации традиционного оценочного инструментария, более широкого применения эконометрического моделирования, сценарного подхода и экспертных методов, обеспечивающих учет качественных и вероятностных факторов создания стоимости. Ключом является поиск баланса объективизированных и субъективных суждений, достоверности и релевантности оценок для различных групп пользователей.

Систематизация научных публикаций и практического опыта оценочной деятельности позволила выделить основные факторы, влияющие на стоимость нематериальных активов футбольных клубов (табл. 1).

**Таблица 1**

**Основные факторы, влияющие на стоимость нематериальных активов футбольных клубов**

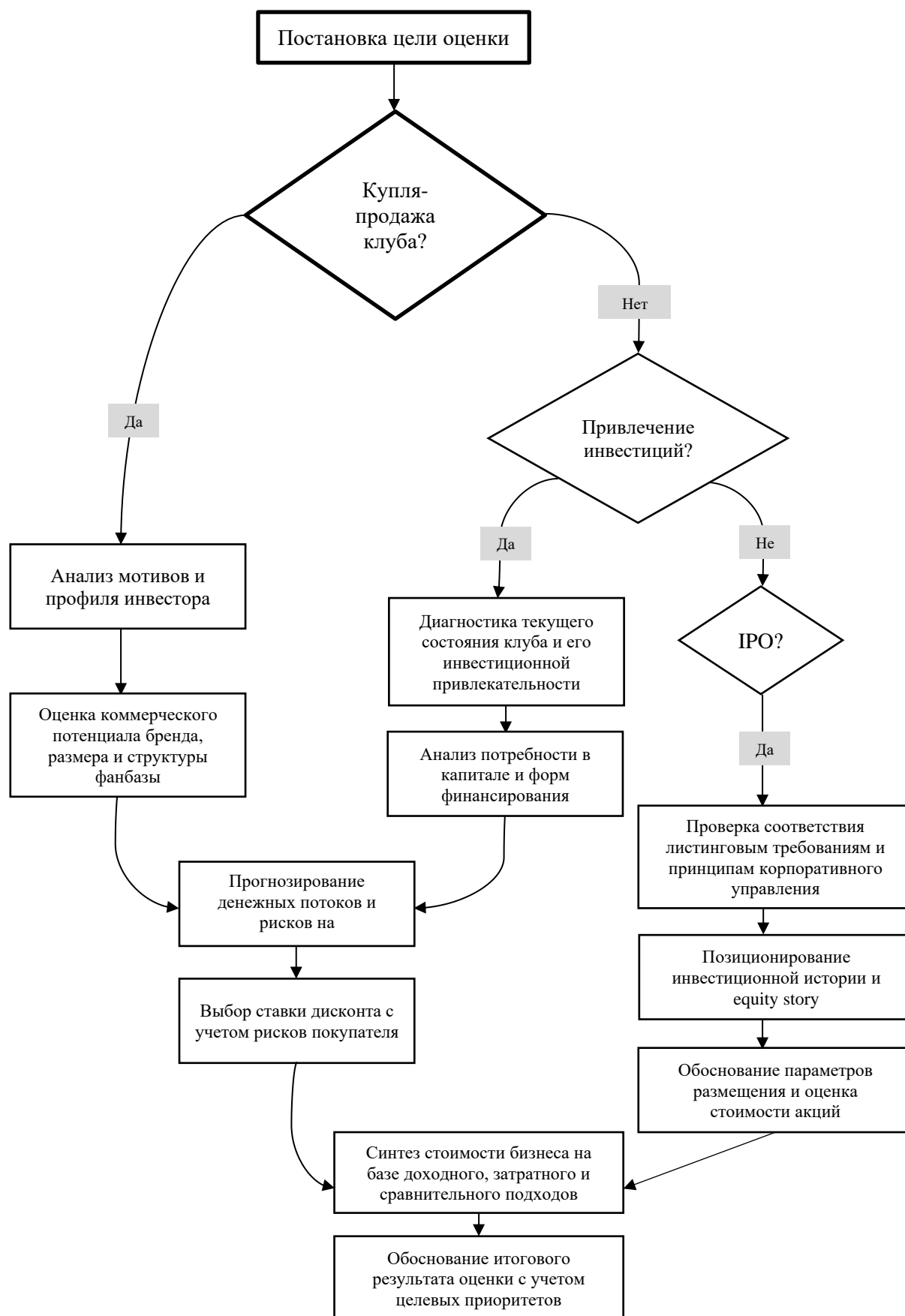
Фактор	Элементы	Характер влияния
Человеческий капитал	Игровой состав	Трансферная стоимость, потенциал роста
Тренерский штаб	Репутация, достижения, стиль игры	
Менеджмент	Качество управления, деловая репутация	
Скаутинг и академия	Развитие молодых талантов	
Бренд	Узнаваемость и имидж	Глобальный охват, позиционирование
Спортивная история	Титулы, легенды, культовые матчи	
Фирменный стиль	Узнаваемость символики, мерчендайзинг	
Медиаактивность	Охват аудитории, индекс цитирования	
Лояльность болельщиков	Величина фан-базы	Число болельщиков, абонементов
Структура фанбазы	Доля иностранных фанатов, ядра	
Посещаемость матчей	Динамика посещаемости, загрузка стадиона	
Вовлеченность фанатов	Участие в клубной жизни, краудфандинг	
Коммерческий потенциал	Спонсорские контракты	Число, длительность, стоимость контрактов
Мерчендайзинг	Доходы от продажи атрибутики	
Стадион и инфраструктура	Доходы от аренды, коммерческих площадей	
Диверсификация доходов	ТВ-права, доля в еврокубках, туры	
Институциональная среда	Правила финансового fair play	Ограничения бюджетных дефицитов, зарплат
Развитость фондового рынка	Листинговые требования, ликвидность акций	
Законодательство о спорте	Налоговые режимы, требования к инфраструктуре	
Страновые риски	Политическая и макроэкономическая стабильность	

*Составлено автором на основании [9]*

Как видно из таблицы, группировка факторов охватывает все ключевые аспекты ценности спортивной организации — человеческие ресурсы, маркетинг, отношения с клиентами, финансы, внешнюю среду. При этом удельный вес отдельных элементов будет существенно варьироваться в зависимости от конкретных целей оценки и приоритетов оценивающего субъекта.

Так, для потенциального инвестора, ориентированного на приобретение клуба, приоритетное значение будут иметь факторы коммерческого потенциала, способные генерировать стабильный денежный поток в средне- и долгосрочной перспективе: сила бренда, диверсифицированная структура доходов, наличие современной инфраструктуры.

Стратегическая цель покупателя — получение финансовой отдачи на вложенный капитал — предполагает фокусировку оценочной модели на прогнозировании будущих доходов и анализе сопряженных рисков.



*Рисунок 1. Алгоритмы оценки нематериальных активов футбольных клубов для различных целевых аудиторий (разработано автором на основании [10])*

Для существующих акционеров, планирующих продажу контрольного или блокирующего пакета, ключевыми факторами ценности станут достижения и репутация клуба, величина и качество фан-базы, кадровая стабильность — характеристики, определяющие инвестиционную привлекательность актива в глазах потенциальных инвесторов. Цель продавца — получить максимальную премию к балансовой стоимости за счет уникальных нематериальных активов и гудвилла.

Наконец, при оценке клуба для целей IPO (первичного публичного размещения акций) менеджмент должен продемонстрировать институциональным инвесторам эффективную бизнес-модель и систему корпоративного управления, соответствующую требованиям фондовых бирж. Приоритетными становятся факторы прозрачности, качества корпоративной отчетности, диверсификации акционерного капитала.

С учетом обозначенной специфики целевых аудиторий автором разработаны дифференцированные алгоритмы оценки нематериальных активов футбольных клубов для ситуаций купли-продажи, привлечения инвестиций и IPO (рис. 1).

Предлагаемые алгоритмы предусматривают адаптацию методов и процедур оценки к профилю целевой аудитории. Так, при оценке для целей M&A ключевой задачей станет построение полных и достоверных прогнозов денежных потоков на инвестиционном горизонте покупателя с учетом его индивидуальных требований к доходности и рискам (due diligence). Оценка для целей привлечения капитала потребует глубокого анализа дефицита финансирования и обоснования оптимальной структуры капитала с позиций стоимости и устойчивости бизнеса (модели WACC, APV). Подготовка к IPO предполагает фокусировку на соответствии листинговым требованиям бирж по качеству корпоративного управления, раскрытию информации, а также обоснование справедливой цены акций через построение инвестиционной истории (equity story).

**Таблица 2**

**Ключевые допущения оценочных моделей и способы их верификации**

Допущение	Содержание	Способы верификации
Непрерывность деятельности	Способность клуба продолжать функционирование в обозримом будущем, отсутствие угрозы банкротства	Анализ финансовой отчетности, денежных потоков и рисков
Структура и полнота активов	В периметр оценки включается весь комплекс материальных и нематериальных активов, необходимых для извлечения дохода	Анализ активов по данным due diligence, реестра интеллектуальной собственности
Достоверность информации	Используемая финансовая, юридическая и управленческая информация полна и достоверна	Проверка аудиторских заключений, типовых оговорок в отчетности
Адекватность бизнес-плана	Прогнозы менеджмента клуба основаны на реалистичных предположениях и рыночных данных	Бенчмаркинг с клубами-аналогами, анализ исполнения прошлых прогнозов
Определение горизонта прогноза	Срок прогнозирования денежных потоков соотносится с целями инвестора и жизненным циклом клуба	Построение прогнозов для различных сценариев и горизонтов
Терминальная стоимость	Величина стоимости бизнеса в постпрогнозный период соответствует перспективам роста и рискам	Анализ чувствительности к ставке дисконтирования и темпам роста в модели Гордона
Ставки роялти и мультипликаторы	Используемые для оценки бренда ставки роялти и мультипликаторы соответствуют рыночным данным по аналогам	Верификация по данным отраслевых ассоциаций, провайдеров рыночной информации

*Составлено автором*

Практическая реализация представленных методических подходов сопряжена с необходимостью обоснования целого ряда ключевых допущений, лежащих в основе оценочных моделей. В таблице 2 систематизированы основные допущения, определяющие корректность и достоверность оценки нематериальных активов футбольных клубов, даны рекомендации по их верификации.

Как видно из таблицы, обоснованность ключевых допущений требует комплексной процедуры проверки, сочетающей методы Due Diligence, бенчмаркинга, анализа чувствительности, построения альтернативных прогнозных сценариев. Особое внимание должно уделяться верификации используемых ставок дисконтирования, мультипликаторов, ставок роялти на основе рыночных данных по футбольным клубам-аналогам.

Качество информационно-аналитического обеспечения оценочной деятельности во многом определяет достоверность итоговых результатов стоимостной оценки. В этой связи целесообразно выделить ряд ключевых инструментов повышения транспарентности и доказательности оценочной информации в футбольном бизнесе:

1. Внедрение стандартов корпоративной отчетности и раскрытия информации, учитывающих специфику спортивной индустрии. Это предполагает разработку рекомендаций по структуре и содержанию финансовой и нефинансовой отчетности футбольных клубов, обеспечивающих сопоставимость данных и учет интересов всех стейкхолдеров. В качестве базы могут выступить стандарты GRI (Global Reporting Initiative), адаптированные к особенностям спортивных организаций.

2. Создание систем мониторинга нефинансовых показателей деятельности клубов, включая индикаторы лояльности болельщиков, имиджа бренда, социальной ответственности, качества корпоративного управления и др. Развитие методологии и инструментария оценки подобных метрик, сопряжение их с ключевыми факторами создания стоимости позволит комплексно учесть вклад нематериальных активов в инвестиционную привлекательность клуба.

3. Развитие независимых рейтингов финансовой устойчивости, качества менеджмента, корпоративной репутации футбольных клубов, основанных на заслуживающих доверия методиках и источниках информации. Подобные рэнкинги служат важным ориентиром как для потенциальных инвесторов, так и для менеджмента клубов, определяя зоны роста рыночной стоимости бизнеса.

4. Проведение регулярных опросов стейкхолдеров (болельщиков, спонсоров, игроков, журналистов) по вопросам оценки уровня развития клуба, доверия менеджменту, идентичности и силы бренда. Подобная обратная связь позволяет верифицировать экспертные предположения, заложенные в прогнозных модели, учесть «нерыночные» факторы создания стоимости.

Интеграция предлагаемого оценочного инструментария и информационно-аналитических технологий в систему управления стоимостью футбольного клуба создаст надежную основу для обоснования его справедливой рыночной цены, снижения информационных рисков инвесторов, балансировки интересов всех заинтересованных сторон в ходе транзакций.

## Заключение

Проведенное исследование позволяет резюмировать следующие основные результаты:

1. На основе анализа специфики спортивной индустрии выявлены ключевые особенности оценки нематериальных активов футбольных клубов, связанные с уникальностью активов, преобладанием качественных оценок над количественными, множественностью

целевых аудиторий с различающимися интересами. Показана необходимость адаптации традиционного оценочного инструментария к задачам обоснования инвестиционной и социальной ценности клубов.

2. Систематизированы основные факторы формирования стоимости нематериальных активов футбольных клубов, характеризующие человеческий, клиентский, организационный, репутационный капитал спортивной организации. Обоснована различная приоритетность данных факторов для ключевых целевых групп — инвесторов, менеджмента, болельщиков.

3. Разработаны дифференцированные алгоритмы оценки для ситуаций купли-продажи, привлечения инвестиций и IPO, основанные на различных приоритетах, критериях и горизонтах планирования оцениваемых субъектов. Для сделок M&A ключевыми критериями становятся денежные потоки и риски покупателя, для привлечения капитала — форма и цена финансирования, для IPO — соответствие листинговым требованиям и справедливая стоимость акций.

4. Предложены рекомендации по верификации ключевых допущений оценочных моделей на основе процедур Due Diligence, бенчмаркинга, анализа чувствительности и построения альтернативных прогнозных сценариев. Акцентируется необходимость обоснования ставок дисконтирования, мультипликаторов, ставок роялти с опорой на рыночные данные по клубам-аналогам.

5. Обоснованы приоритетные направления развития информационно-аналитической инфраструктуры оценки бизнеса в футбольной индустрии — создание специализированных стандартов нефинансовой отчетности, систем мониторинга нематериальных активов, независимых рейтингов и опросов стейкхолдеров. Их реализация обеспечит рост прозрачности и достоверности оценочной информации.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Солнцев, И.В. Нематериальные активы спортивного клуба: структура и особенности оценки / И.В. Солнцев // Вестник Финансового университета. — 2015. — № 1(85). — С. 112–117. — EDN UCIQVH.
2. Солнцев, И.В. Трансформация отчетности российских футбольных клубов в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности / И.В. Солнцев, Е.А. Чучина — DOI 10.24891/ia.20.3.150. // Международный бухгалтерский учет. — 2017. — Т. 20, № 3(417). — С. 150–169 — EDN TBBQZN.
3. Черепанов, В.Ю. Анализ подходов к оценке бренда (на примере футбольных клубов) / В.Ю. Черепанов // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 22(151). — С. 56–64. — EDN KTMTHR.
4. Туманян, К.В. Франчайзинг как форма организации бизнеса в сфере физической культуры и спорта / К.В. Туманян // Развитие современной науки и технологий в условиях трансформационных процессов: Сборник материалов X Международной научно-практической конференции, Москва, 04 апреля 2023 года. — Санкт-Петербург: Печатный цех, 2023. — С. 140–144. — EDN OXLAYB.
5. Ефимова, О.В. Анализ устойчивого развития компании: стейкхолдерский подход / О.В. Ефимова // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 45(348). — С. 41–51. — EDN RNLYJZ.

6. Efimova, O. Stakeholder approach to identification and analysis of value creation drivers / O. Efimova, V. Samohina // Review of Business and Economics Studies. — 2014. — No. 4. — P. 62–70. — EDN TNPQTR.
7. Солнцев, И.В. Разработка унифицированного подхода к оценке стоимости футбольных клубов / И.В. Солнцев — DOI 10.17323/j.jcfr.2073-0438.12.1.2018.77-90. // Корпоративные финансы. — 2018. — Т. 12, № 1. — С. 77–90 — EDN MCBRBN.
8. Солнцев, И.В. Оценка эффективности сделок IPO на примере футбольных клубов / И.В. Солнцев, М.В. Капин // Имущественные отношения в Российской Федерации. — 2016. — № 3(174). — С. 75–84. — EDN VP1EQP.
9. Аграновская, В.А. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность профессиональных футбольных клубов / В. А. Аграновская // Сила систем. — 2020. — № 2(15). — С. 38–43. — EDN BEZOUВ.
10. Корнилова, С.А. Алгоритм оценки и управления ключевыми показателями эффективности финансовой деятельностью спортивного клуба / С.А. Корнилова, Н.В. Сизых — DOI 10.25728/mlsd.2019.0187. // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2019): Материалы двенадцатой международной конференции, Москва, 01–03 октября 2019 года / Под общей редакцией С.Н. Васильева, А.Д. Цвиркуна. — Москва: Международный научно-исследовательский институт проблем управления РАН, 2019. — С. 187–195 — EDN VYVНАН.

**Prokopyev Dmitry Valerievich**

Moscow Financial and Industrial University «Synergy», Moscow, Russia  
E-mail: dimaprok98@gmail.com

## **Formation of practical recommendations on the application of the intangible asset valuation model for various purposes of evaluating a football club**

**Abstract.** Modern football is not only a sports industry, but also an economic one, where the value of a football club is determined by many factors. Intangible assets are one of the key elements influencing market valuation. The article is devoted to the development of practical recommendations on the application of the valuation model of intangible assets of football clubs for various purposes — purchase and sale, attracting investments, IPO. Based on the analysis of existing methodological approaches and best practices, the key features of the valuation of intangible assets in the sports industry have been identified, related to the high uniqueness and social significance of the assessed objects, the predominance of qualitative and probabilistic estimates over quantitative ones, and the need to take into account the interests of a wide range of stakeholders. The main factors influencing the value of intangible assets of football clubs are systematized — the scale and structure of the fan base, image and reputation, success of sports results, quality of infrastructure, contractual potential of players and coaching staff. Differentiated evaluation algorithms for purchase and sale, investment attraction and IPO situations are proposed, taking into account the priorities and horizons of various groups of stakeholders. Practical recommendations have been developed on the formation of an information base for evaluation, selection of key assumptions and limitations of the model, and verification of forecast scenarios. Information support tools for evaluation activities in the football business are substantiated — open standards for corporate reporting, monitoring systems for non-financial indicators, independent ratings, and surveys of stakeholders. The research results contribute to the development of tools for justifying the fair value of sports business facilities when making transactions and attracting financing, reducing information asymmetry in the sports asset market.

**Keywords:** intangible assets; football club; valuation; purchase and sale; attraction of investments; IPO; information support