

ФУТБОЛ И ДЕНЬГИ

Почему не стоит жалеть премиальных для украинской сборной



Том Купе

Директор Киевской школы экономики

С ПРИБЛИЖЕНИЕМ ЧЕМПИОНАТА ЕВРОПЫ национальные футбольные ассоциации начинают объявлять бонусы, которые игроки получают в случае победы в чемпионате. Каждый игрок испанской и немецкой сборной может рассчитывать на «чемпионские» в размере 300 000 евро, Футбольная ассоциация Ирландии разделит миллион евро между всеми игроками, если команда вернется в Дублин с кубком.

Украинская ассоциация, как и большинство других, еще не обнародовала мотивационную схему для Евро-2012, но игроки и фаны ожидают ее с нетерпением. Последний престижный турнир, в котором участвовала Украина, — чемпионат мира 2006 года в Германии. Тогда, по информации западных СМИ, каждый украинский игрок за победу в финале мог получить 800 000 евро. Это был самый высокий обещанный бонус. Второе место по величине вознаграждения досталось испанской команде (570 000 евро на игрока), третье — американской (500 000 евро).

Кроме бонусов за первое место украинским футболистам были обещаны премии за победу на каждом этапе: 100 000 евро за выход в одну восьмую финала, 200 000 евро — в четвертьфинал, 300 000 евро — в полуфинал, 400 000 евро — в финал.

Учебники по экономике и менеджменту утверждают, что бонусы — хороший способ мотивировать сотрудников к достижению более высоких показателей. Если это правило действует и в футболе, то результаты команды можно прогнозировать: чем выше обещанный бонус, тем яростнее она будет сражаться за победу. Размер премий могут принимать во внимание и болельщики, выбирая, какой из матчей посетить или посмотреть.

Чтобы понять, на чем основывается эффективность бонусной схемы, которую в 2006 году предложили украинским футболистам, стоит обратиться к теории турниров. В начале 1980-х два профессора Чикагского университета пришли к выводу, что сотрудники тем сильнее стремятся подняться по карьерной лестнице, чем выше разрыв в доходах между ступеньками иерархии. Эта теория объясняет, почему руководитель компании получает гораздо больше сотрудника,

следующего в иерархии сразу за ним. На нижних ступенях карьерной лестницы продвижение означает не только рост доходов (прямой стимул), но и возможность участвовать в турнире за следующую ступеньку (непрямой стимул). Но как только сотрудник выходит в последний раунд и становится СЕО, непрямой стимул исчезает. Дальше двигаться некуда, по крайней мере в рамках данной компании. Отсутствие перспектив продвижения и компенсируется более значительным повышением зарплаты.

Применительно к бонусной схеме на Евро-2012 теория турниров говорит о том, что нужно сосредоточиться на разнице в бонусах на разных этапах. Для украинских игроков в 2006-м разница в оплате между проигрышем и выигрышем матча составляла 100 000 евро для одной восьмой, четвертьфинала и полуфинала. Тогда как для финала разница между проигрышем и выигрышем достигала 400 000 евро.

Гипотеза, что бонусы влияют на результат согласно теории турниров, уже была протестирована с использованием спортивной статистики. Рональд Эренберг из Корнельского университета и Майкл Богнанно из Темпльского университета посчитали, что при увеличении приза на \$100 000 игрокам в гольф потребуется на 1,1 удара меньше, чтобы пройти дистанцию. Позже исследователи из Германии обнаружили, что удвоение награды в марафонских забегах сокращает время преодоления дистанций на 3%.

Если вернуться к футболу, то все мы помним, что чемпионат мира в 2006-м украинская сборная не выиграла, но проявила себя неожиданно хорошо, дойдя до четвертьфинала. В одной восьмой Украина обыграла швейцарцев, которые могли в случае победы рассчитывать на 70 000 евро, но в следующем раунде проиграла итальянцам, которым был обещан бонус в 250 000 евро только в том случае, если они займут не ниже третьего места. То, что итальянцы выиграли чемпионат, показало: деньги — не единственный фактор, влияющий на исход игры.

Но даже если бонусы хоть немного увеличивают вероятность победы, Украине стоит их предлагать. Тем более что проигрыш в чемпионате может негативно отразиться на фондовом рынке (такую взаимосвязь обнаружили профессора бизнес-школ имени Слоуна и Така на выборке из 39 стран). Инвестиции в хорошие результаты на чемпионате могут оказаться даже более экономически эффективными, чем инвестиции в проведение мероприятия. ■