

**Godišnji pregled financija u
nogometu**

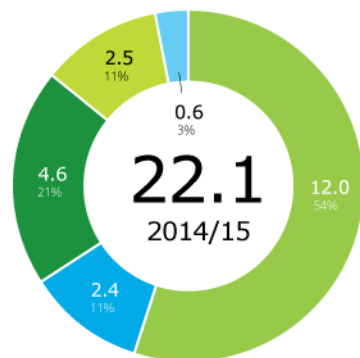
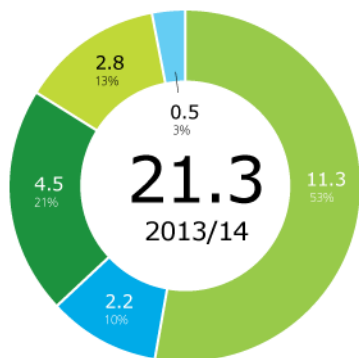
Dražen Nimčević, 8. lipnja 2016.

O istraživanju

- 25 sezona istraživanja
- Deloitteovov tim za sportske djelatnosti
- Dan Jones, partner zadužen za sportske djelatnosti u Deloitteu
- Prihodi na europskom nogometnom tržištu u sezoni 2014./'15.
- Izvori koji su se koristili prilikom istraživanja: Lige; UEFA; FIFA; Deloitte analysis
- www.deloitte.com/hr/football-finance-2016

Europsko nogometno tržište

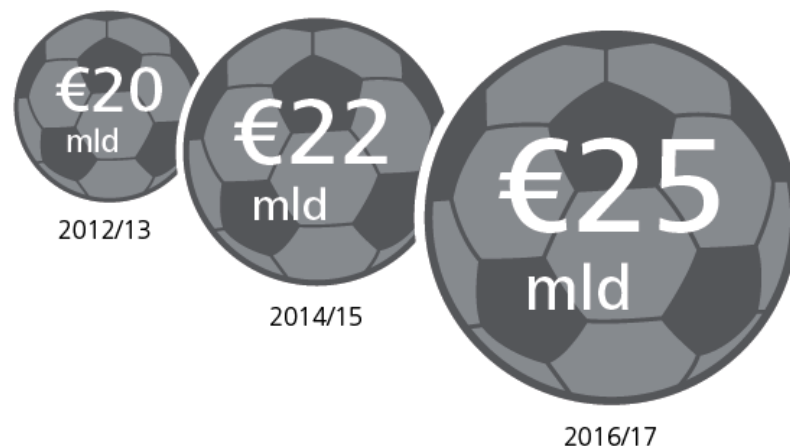
Europsko nogometno tržište - 2013/14 i 2014/15 (€ mld)



- Klubovi europskih liga 'Petice' - prve lige
- Klubovi europskih liga 'Petice' - ostale lige
- Klubovi ostalih europskih liga - prve lige

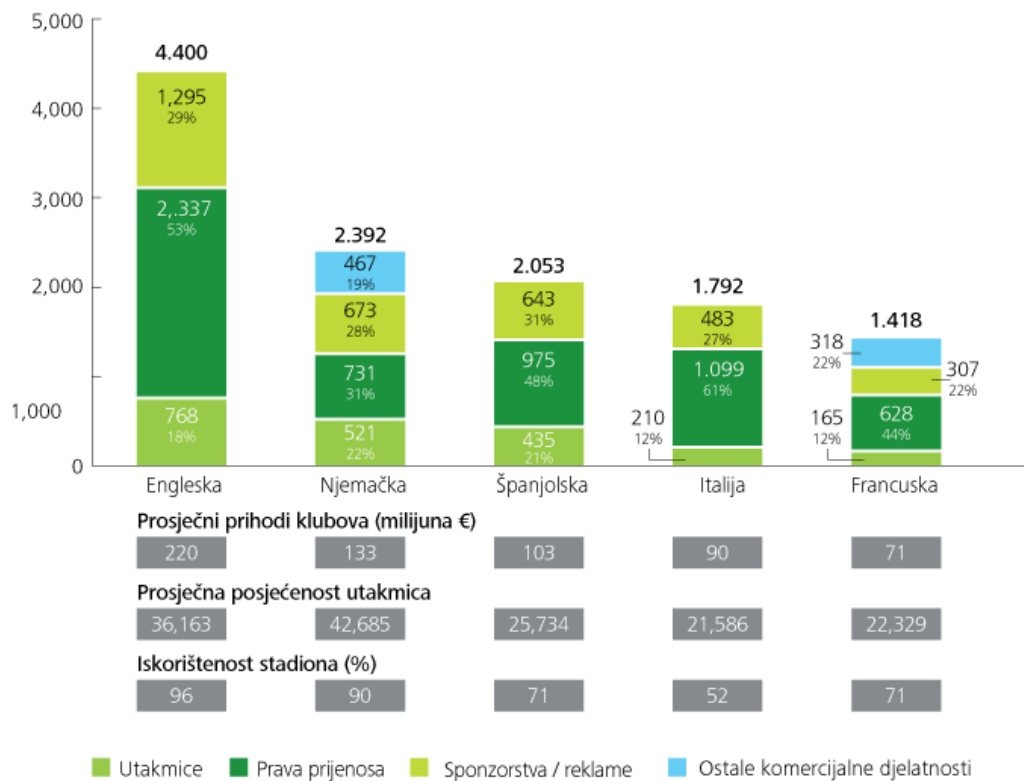
- Klubovi ostalih europskih liga - ostale lige
 - FIFA, UEFA i Nacionalni savezi
- Izvori: Lige; UEFA; FIFA; Deloitte

Rast Europskog nogometnog tržišta
€25 milijardi u sezoni 2016/17



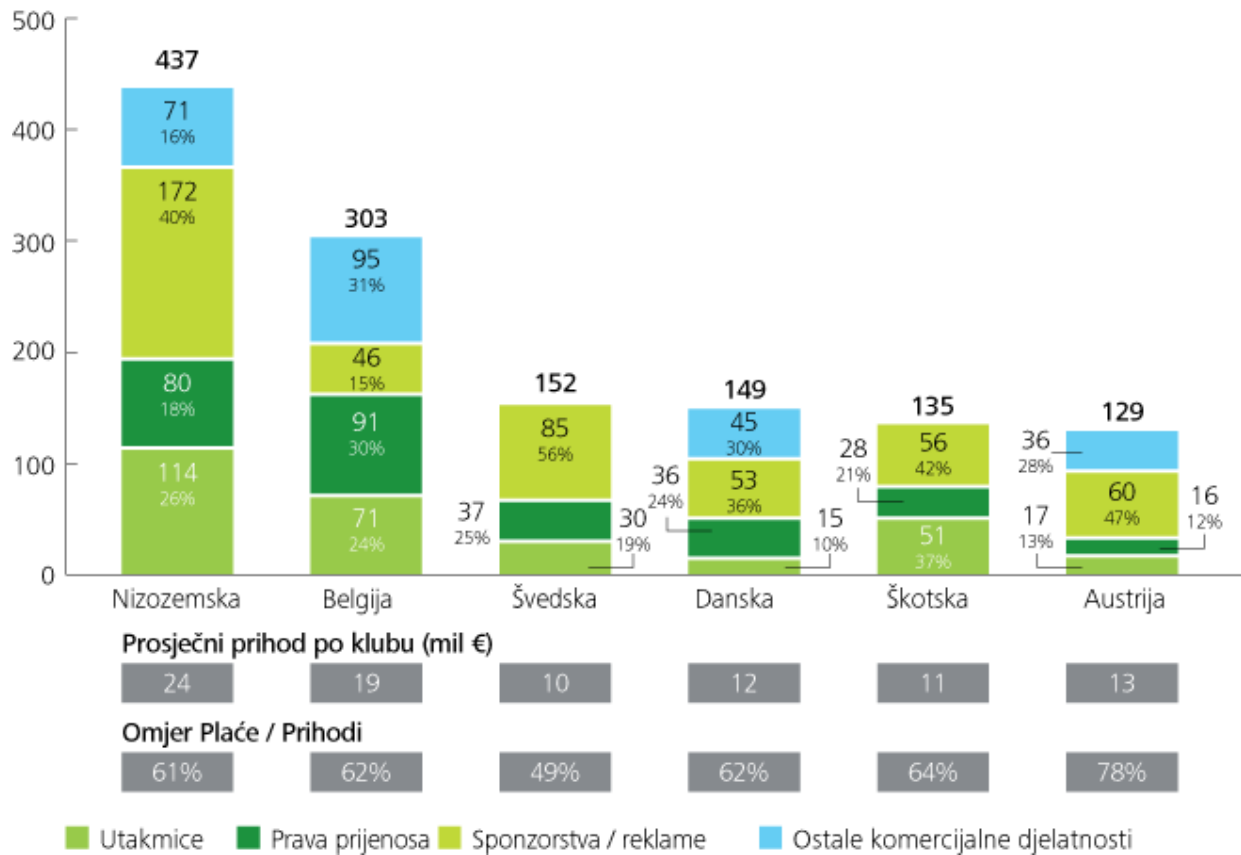
Prihodi

Prihodi klubova europskih elitnih liga 'Petice' u sezoni 2014/15 (milijuna €)



Prihodi

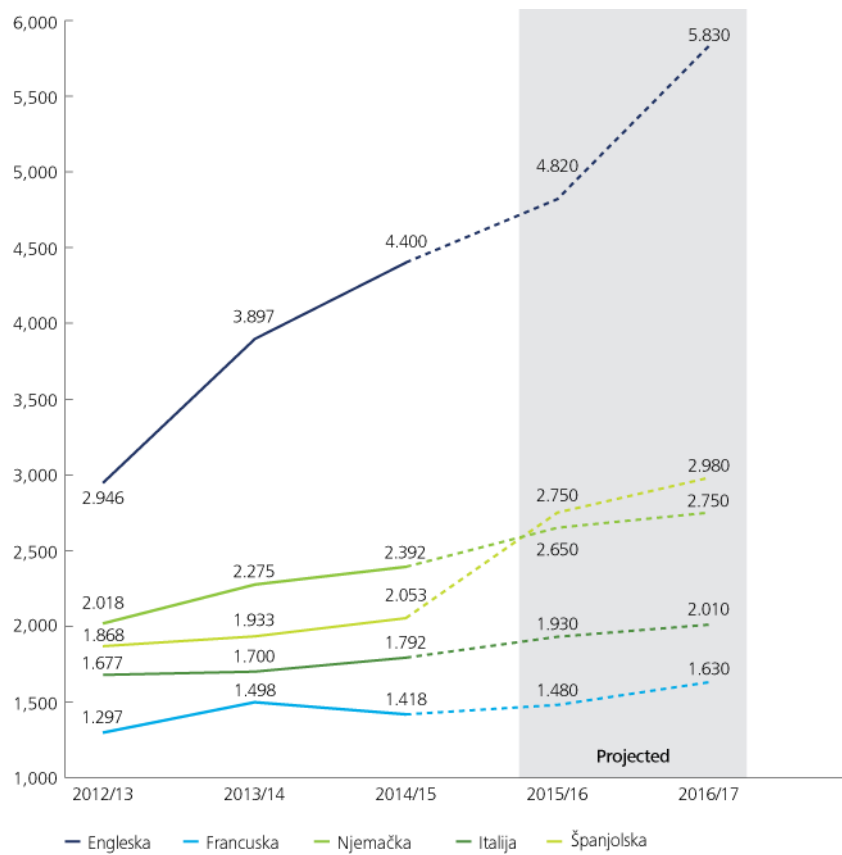
Prihodi klubova ostalih europskih liga – 2014/15 (u milijunima €)



Hrvatska 1. liga -
ukupni prihodi oko
50 mil EUR (izv.
Fiscus)

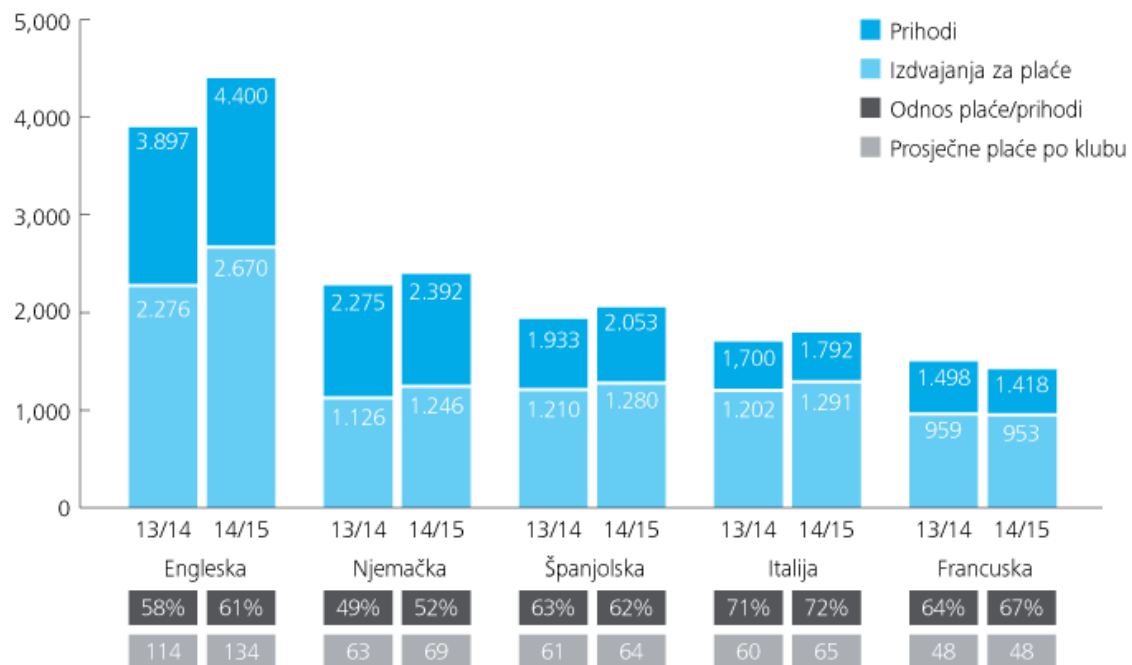
Prihodi

Prihodi klubova europskih elitnih liga 'Petice' u sezonama 2012/13 do 2016/17 (u milijunima €)



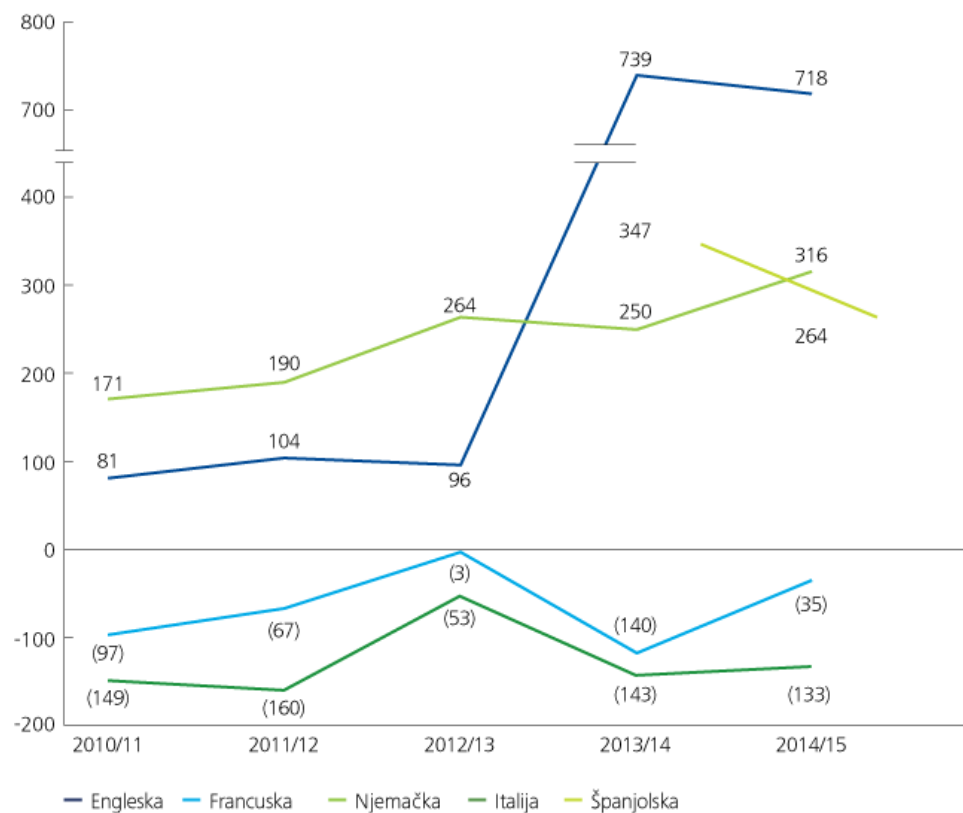
Prihodi / Plaće

Odnosi prihoda i izdvajanja za plaće u klubovima europskih elitnih liga 'Petice' - 2013/14 i 2014/15 (milijuni €)



Profitabilnost

Profitabilnost - klubovi europskih elitnih liga 'Petice' – 2010/11 to 2014/15 (milijuni €)



Engleska – Premier liga

- prihodi porasli za 3%
- vodeća po prihodima u svijetu
- preko 2 milijarde funti više od druge po redu lige po ostvarenoj zaradi (Bundeslige)
- vodeća u svijetu u svim trima kategorijama prihoda
- omjer plaća i prihoda 61%
- 36.000 posjetitelja prosječno (96 posto)

Prihodi (u milijunima €)



Komercijalni prihodi
1.295



Utakmice
768



Prava prijenosa
2.337

Ukupni prihodi
4.400

Njemačka – Bundesliga

- prihodi porasli za 5%
- devet godina uzastopnog rasta prihoda
- druga po prihodima u Europi
- omjer plaća i prihoda 52%
- najveći prosjek od 42.700 posjetitelja po utakmici, uz prosječnu iskorištenost kapaciteta stadiona od oko 90 posto

Prihodi (u milijunima €)



Komercijalni prihodi
673



Utakmice
521



Prava prijenosa
731

Ostali komercijalni prihodi
467

Ukupni prihodi
2.392

Španjolska – Primera

- porast prihoda od 6 posto (120 milijuna eura)
- treći po prihodima od prava prijenosa u Europi
- omjer plaća i prihoda 62%
- više od 25.700 posjetitelja prosječno po utakmici (71%)

Prihodi (u milijunima €)



Komercijalni prihodi
643



Utakmice
435



Prava prijenosa
975

Ukupni prihodi
2.053

Italija – Serie A

- porast prihoda od 5 posto (92 milijuna eura)
- omjer plaća i prihoda 72%
- 21.600 posjetitelja prosječno po utakmici (52% iskorištenost stadiona)
- drugi po prihodima od prava prijenosa

Prihodi (u milijunima €)



Komercijalni
prihodi
483



Utakmice
210



Prava
prijenosa
1.099

Ukupni prihodi
1.792

Francuska – Liga 1

- ukupni prihod smanjio se za 80 milijuna eura (5 %)
- omjer plaća i prihoda 63%
- posjetitelja po utakmici preko 22.300 (iskorištenost stadiona 71 posto)

Prihodi (u milijunima €)



Komercijalni
prihodi
307



Utakmice
165



Prava
prijenosa
628

Ostali komercijalni prihodi
318

Ukupni prihodi
1.418

Zaključak

- Europsko nogometno tržište u sezoni 2014./15. premašilo je 22 milijarde eura prihoda, zahvaljujući porastu prihoda klubova liga petice
- Rast prihoda pet najvećih europskih liga od prava prijenosa za 8 % (406 milijuna eura) u sezoni 2014./15
- Osampostotni rast prihoda po utakmici u sezoni 2014./15. s ukupno ostvarenih 2,1 milijardi eura na razini svih pet najvećih liga
- Pet najvećih europskih liga u sezoni 2014./15. u prosjeku utrošilo 89 posto dodatnih prihoda na naknade i plaće
- Klupska natjecanja u organizaciji UEFA-e i dalje imaju sve veći utjecaj na financijske rezultate pojedinih klubova, a time i na ukupne prihode nacionalnih liga iz kojih klubovi dolaze



Deloitte se odnosi na Deloitte Touche Tohmatsu Limited, pravnu osobu osnovanu sukladno pravu Ujedinjenog Kraljevstva Velike Britanije i Sjeverne Irske (izvorno "UK private company limited by guarantee"), i mrežu njegovih članova, od kojih je svaki zaseban i samostalan pravni subjekt. Molimo posjetite www.deloitte.com/o-nama za detaljni opis pravne strukture Deloitte Touche Tohmatsu Limited i njegovih tvrtki članica.

© 2016. Deloitte Hrvatska